

**Каткова Е. Н., Павлов Р. В.**  
**E.N. Katkova, R.V. Pavlov**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ  
ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ**

**ENTREPRENEURSHIP AS AN ALTERNATIVE EMPLOYMENT  
FOR YOUNG SPECIALISTS**



**Каткова Елена Николаевна** – кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии Амурского гуманитарно-педагогического государственного университета (Россия, г. Комсомольск-на-Амуре), ул. Кирова, 17, корп. 2, ауд. 333. Тел. (4217) 59-14-92. E-mail: elenakatkova@mail.ru.

**Ms. Elena N. Katkova** – PhD in Psychology, Senior Lecturer of the Department of Psychology, at the Amur Humanitarian and Pedagogical University (Komsomolsk-on-Amur), Kirov street, 17/2, office 333. Phone: (4217) 59-14-92. E-mail: elenakatkova@mail.ru.



**Павлов Радион Владимирович** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и финансов Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета (Россия, г. Комсомольск-на-Амуре), ул. Ленина, 27, ауд. 410. Тел. (4217) 20-11-13. E-mail: radionpavlov@hotmail.ru

**Mr. Radion V. Pavlov** – PhD in Economics, Senior Lecturer, the Department of Economics and Finances, Komsomol-on-Amur State Technical University (Russia, Komsomolsk-on-Amur), Lenin street, 27, office. 410. Phone: (4217) 20-11-13, E-mail: radionpavlov@hotmail.ru

**Аннотация:** Авторами данной статьи разработана и предложена методика психолого-экономической диагностики личности предпринимателя и оценки управленческого потенциала малого предприятия в целом. По нашему мнению, предпринимательская деятельность является важным альтернативным вариантом трудоустройства молодых специалистов, которые при правильной и своевременной психолого-экономической оценке потенциала личности (причем, как своей, так и бизнес-партнера) вполне могут достичь вершин экономического роста.

**Summary:** The article suggests a technique for psychological economic assessment of the personality of a businessman/woman, and for the assessment of the management potential of a small company. In our view, business activity may be an important alternative of employment for young specialists, who given a correct and timely psychological&economic estimation of potentials of a personality (both the specialist and his/her business partners) can reach the top of their economic growth.

**Ключевые слова:** предпринимательство, трудоустройство, психолого-экономическая диагностика предпринимательской деятельности, предпосылки развития малого бизнеса/

**Key words:** business, employment, psychological&economic assessment of business activity, preconditions for the development of small size businesses.

УДК 159.9:33

Существование малого и среднего бизнеса в нашей стране сегодня является довольно проблематичным. В настоящее время, кризисные явления, наблюдаемые в России и мировой экономике, снижают самостоятельность предприятий, и возрастает их экономическая и юридическая ответственность. В связи с этим резко повышается значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования и значение роли анализа их финансового состояния. Не сек-

рет, что успешное функционирование современной рыночной экономики невозможно без предпринимательской деятельности, которая является одним из важнейших факторов социально-экономического прогресса. Она во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта [3].

Термины «предпринимательство» и «предприниматель» впервые ввел в научный оборот английский ученый Ричард Кантильон. Предпринимательство он рассматривал как особую экономическую функцию, важной чертой которой является риск, а предпринимателем считал человека, действующего в условиях риска. Французский экономист Жан-Батист Сей утверждал, что предприниматель действует на свой страх и риск с целью получения выгоды, основываясь на своих знаниях и опыте, комбинируя факторы производства [12]. Современный взгляд на предпринимательство представляют известные исследователи предпринимательства американские ученые Р. Хизрич и М. Питерс, которые определяют его как процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым [13]. В свою очередь, ряд российских ученых (М.Г. Лапуста, А.Г. Поршнева и др.) считают, что предпринимательство представляет собой экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получение прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязанностей перед бюджетными и другими хозяйствующими субъектами [14]. В настоящее время предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования человека, обладающего предпринимательскими способностями, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из самых разнообразных источников [20].

Риск объективно присущ любым видам предпринимательской деятельности, так как она проходит в условиях неопределенности [17]. Считается, что риск особенно велик в момент создания нового дела, когда не совсем известны все условия и факторы, определяющие результаты бизнеса. Создание собственного дела – это всегда огромный риск и преодоление сопротивления, неизбежно возникающего при рождении всего нового (Р. Хизрич, М. Питерс). Вероятность потерпеть неудачу очень велика: не будет спроса, слишком сильной окажется конкуренция или просто не удастся заручиться необходимой финансовой поддержкой [19]. И.И. Васильева [5] поднимает в своих работах вопрос об «иррациональности» экономического человека, и как бы на первый взгляд ни был успешен человек, он все равно не сможет работать как бесперебойный механизм, а экономика рассматривает способности и активность человека именно как некий экономический абстрактный механизм. Можно сказать, что коммерческая деятельность – это, прежде всего, интеллектуальная деятельность энергичного и инициативного человека, который, владея какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса. Извлекая пользу для себя самого, предприниматель действует на благо общества, преодолевая при этом различные проблемы, которые стоят на пути развития малого и среднего бизнеса. Розничная торговля является одним из самых динамичных секторов российской экономики. Наибольшее распространение в нашем городе получило торговое предпринимательство. В целом, в Комсомольске-на-Амуре существует определенный слой предпринимательства, также существует «Союз предпринимателей города», но если говорить именно о предпринимательской деятельности в нашем городе, то ее можно назвать экстремальной. Хочется отметить, что с конца 2008 г. многие люди активно стали закрывать свой бизнес, и причиной данного явления, естественно, явился социально-экономический кризис.

Однако, наряду с этими грустными фактами, на рынке существуют успешные предприниматели, которые выживают в жестких условиях ведения малого бизнеса. «Успешный предприниматель» – кто это? Успешный предприниматель является, прежде всего, успешным руководителем своего бизнеса и собственной организации. В многочисленных публикациях различных авторов (Д.А. Аширов, А. Бишоф, К. Бишоф, З. Зиглар, С.К. Роцин, Р. Кийосаки, Ш. Лектер, Т.В. Корнилова, В.Г. Булыгина, А.П. Корнилов, С.И. Самыгин, Л.Д. Столяренко и др.) приводятся одни и те же характеристики успешных руководителей [2, 4, 7, 10, 11, 17, 18]. Почти все критерии разработаны на основе мнений авторитетных специалистов, которые, изучая поведение выдающихся руководителей, пришли к формулированию личных психологических качеств, позволивших этим руководителям добиться успеха. Успешным обычно считают такого руководителя, который усиливает способность организации к долговременному существованию, одновременно поддерживая ее систему ценностей и укрепляя экономическую жизнеспособность. При этом все успешные люди несколько раз становились банкротами и 3-4 раза заново создавали свой бизнес, учитывая все совершенные ошибки. Эти факты свидетельствуют об особых чертах личности предпринимателя, которые не позволяют ему «опускаться» руки перед трудностями. Таким образом, мы можем утверждать, что если человек обладает нужным личностным ресурсом предпринимателя, а также знает основы предпринимательства и бизнеса, то он может быть потенциально успешным предпринимателем.

Возникает вопрос – откуда берутся предприниматели вообще? Почему люди, несмотря на все существующие проблемы, все-таки организуют собственный бизнес? Мы полагаем, что формирование личности будущего предпринимателя происходит в процессе родительского воспитания и обучения в средних и в высших профессиональных учебных заведениях. В сферу нашего внимания входят два ведущих вуза нашего города, которые выпускают молодых специалистов на рынок труда. Сегодня предпринимательство рассматривается как альтернативный вариант трудоустройства молодых специалистов в период повальной безработицы. В связи с этим возрастает актуальность развития у студентов предпринимательских способностей и формирования соответствующих качеств личности.

В практике образовательной деятельности КнАГТУ существует так называемый «бизнес-инкубатор» для студентов, который фактически проводит их профессиональную подготовку и плавный переход в сферу бизнеса. Результаты трудоустройства выпускников КнАГТУ 2008 – 2009 учебного года показали, что 25 % студентов организовали собственный бизнес, о чем мы говорили в одной из наших публикаций [9]. В АмГПУ специализированная учебная деятельность по подготовке студентов к организации собственного бизнеса не ведется, за исключением экономического факультета и факультета технологии и дизайна, в учебном плане которых предусмотрена обязательная дисциплина «Основы предпринимательства и бизнеса». Опросы студентов в 2009-2010 учебном году на занятиях по «Эффективным технологиям трудоустройства» показали, что около 4 % студентов 5-х курсов в качестве одного из вариантов трудоустройства рассматривают собственный бизнес и только потому, что родители этих студентов сами занимаются предпринимательством. Методика диагностики профессиональной направленности личности (Дж. Голланд) показала, что из 475 обследованных студентов 5-х курсов, 150 человек обнаружили предпринимательский тип личности, это составило 31,6 % от общего числа обследованных студентов различных факультетов АмГПУ (факультет информационных технологий, математики и физики, естественно-географический факультет, экономический факультет, институт педагогики и психологии, факультет истории и юриспруденции, институт филологии, факультет технологии и дизайна). Эти факты доказывают, что в АмГПУ объективно существует предпринимательский потенциал молодых специалистов, но, судя по высказываниям студентов, они никогда не рассматривали этот вариант собственного профессионального пути.

На основе полученных результатов в учебный курс АмГПГУ «Эффективные технологии трудоустройства» были внесены изменения, введено одно практическое занятие по составлению бизнес-планов и изменено содержание самостоятельной работы, студенты изучали и конспектировали первоисточники по проблеме психологии предпринимательства и бизнеса. В конце 2009-2010 учебного года в АмГПГУ проводился конкурс бизнес-планов среди студентов выпускных курсов, лучшие бизнес-разработки были представлены на рассмотрение комиссии КГУ «Центр занятости населения» г. Комсомольска-на-Амуре с целью выделения денежных сумм будущим предпринимателям на организацию собственного бизнеса по целевой федеральной программе поддержки малого бизнеса в Российской Федерации. Подобный опыт был внедрен в 2008-2009 учебном году в ГОУВПО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства» [6]. Так 120 выпускников приняли участие в мероприятиях по содействию развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан в рамках региональных программ, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации.

Опираясь на психологические исследования Е.Ю. Артемьевой, Ч. Осгуда, В.П. Серкина, А.Г. Шмелева, а также учитывая собственный опыт предпринимательской деятельности (ИП Каткова Е.Н.), мы разработали методику психолого-экономической диагностики управленческого потенциала малого предприятия. За основу мы взяли профессиограмму «Предприниматель» (Романова Е.С.), в которой описываются требуемые в данной профессии личностные качества и виды деятельности [16]. Анализ различных профессиограмм позволил выявить профессии, которые схожи с профессией предпринимателя: экономист, продавец, инженер, страховой агент, торговый агент, кассир, менеджер, гид, диспетчер. В профессии предпринимателя выделяются следующие виды деятельности:

- организация собственного малого, среднего и крупного бизнеса;
- планирование работы предприятия, организации;
- организация коммерческой деятельности (производство, продажа, покупка);
- проведение переговоров и участие в них;
- заключение сделок, договоров;
- контроль за выполнением поставленных перед организацией целей и задач;
- руководство компаниями, организациями, управление людьми и проектами;
- работа с другими людьми в организациях для достижения организационных целей и экономического успеха;
- изучение и учет деятельности конкурирующих фирм;
- проведение собраний, групп;
- проведение презентаций.

Цель методики (Каткова Е.Н.) состоит в оценке эффективности управленческого потенциала предпринимателя. Для получения более объективной информации о личности предпринимателя в диагностических целях, мы рекомендуем использовать следующие психологические тесты: 1) методика диагностики профессиональной направленности личности Дж. Голланда [16] – настоящий предприниматель должен соответствовать предприимчивому типу, 2) методика «Склонность к риску» Л.А. Регуш [15] – эффективный предприниматель должен обнаружить высокий уровень способности к риску, 3) психогеометрический тест в модификации А.А. Алексеева, Л.А. Громовой [1] – из пяти геометрических фигур успешный предприниматель должен быть «треугольником». Из полученных результатов по предложенным тестам уточняются имеющиеся качества личности испытуемого.

*Инструкция № 1* для действующих предпринимателей: «Посмотрите, пожалуйста, на шкалу и оцените в баллах сначала собственный имеющийся личностный потенциал, а затем по той же шкале оцените в баллах то, насколько обнаруженные вами личностные качества используются вами в предпринимательской деятельности».

После изучения инструкции, опираясь на содержание результатов психологической диагностики личности, и учитывая практический опыт своей предпринимательской деятель-

**Каткова Е. Н., Павлов Р. В.**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ ТРУДОУСТРОЙСТВА  
МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ**

ности, действующий предприниматель должен оценить по шкале табл. 1 свои личностные качества по двум параметрам: 1-й параметр – уровень присутствующего личностного потенциала предпринимателя; 2-й параметр – оценка используемого или реализованного личностного потенциала предпринимателя в реальной профессиональной деятельности (что я реально использую в деятельности?). В табл. 1 представлена балльная шкала степени выраженности положительных и отрицательных качеств личности предпринимателя, связанных с его деятельностью.

Таблица 1

Степень выраженности личностных качеств, влияющих на профессиональную деятельность предпринимателя (бланк – см. прим. 2)

Качества, способствующие эффективности деятельности	Шкальная оценка качеств личности в баллах (см. прим. 1)	Качества, препятствующие эффективности деятельности
Адекватная самооценка	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Низкая самооценка
Склонность к риску	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Боязнь неудачи
Творческие способности	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Низкие показатели творчества
Независимость в принятии решений	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Зависимость от чужой точки зрения
Стремление исправлять ошибки	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Стремление избегать, не допускать ошибок
Брать на себя полную ответственность	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Склонность перекаладывать ответственность на других
Способность прогнозировать ситуацию	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Неспособность предвидеть последствия
Реакция на изменения в окружающем мире	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Нереагирование на происходящие изменения
Инициативность	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Безынициативность
Надежность, обязательность	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Ненадежность
Высокая работоспособность	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Низкая работоспособность
Наличие деловых качеств	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Отсутствие деловых качеств
Наличие экономических знаний и умений	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0	Отсутствие экономических знаний и умений

В табл. 2 приводится пример записи шкальных оценок предпринимателем своих личностных особенностей и оценок этих качеств по степени реализации в практической деятельности. Затем по формуле рассчитывается степень эффективности ( $\mathcal{E}_л$ ) использования предпринимателем своего профессионального потенциала в реальной коммерческой деятельности. Рассчитаем процент эффективности с использованием примера в табл. 2:

$$\mathcal{E}_л = K_f / K_{max} * 100 \% = 88 : 108 * 100 = 81 \%$$

Из приведенного нами примера видно, что индивидуальный предприниматель не полностью реализует личностный и профессиональный потенциал в своей коммерческой деятельности, только на 81 %, а остальные 19 % составляют неиспользованную часть профессионального потенциала предпринимателя, что может быть одной из причин неудач руководителя в управлении малым предприятием. Полученные данные диагностики позволяют вычертить ресурсно-потенциальный профиль личности предпринимателя и наглядно оценить степень эффективности его использования в практической деятельности (см. рис. 1).

Для получения более объективной картины реализации личностных ресурсов предпринимателем в реальной деятельности, мы рекомендуем другому человеку (партнеру по бизнесу) произвести оценку личностных качеств обследуемого предпринимателя, то есть получить информацию со стороны партнерских предпринимательских отношений.

Таблица 2

Пример записи результатов оценки степени выраженности личностных качеств индивидуального предпринимателя, влияющих на его профессиональную деятельность

Требуемые качества личности	Шкальная оценка качеств личности	Препятствующие качества личности	Личностный потенциал предпринимателя ( $K_{max}$ )	Использование личностного потенциала в реальности ( $K_f$ )	Оценка личностного потенциала партнером по бизнесу ( $K_p$ )
Адекватная самооценка	Все качественные характеристики личности оцениваются по десятибалльной шкале от 0 до 10 баллов, по степени эффективности требуемых личностных ресурсов в профессиональной деятельности (0 баллов – отсутствие какого-либо качества личности)	Низкая самооценка	8	6	9
Склонность к риску		Боязнь неудачи	5	5	8
Творческие способности		Низкие показатели творчества	10	8	10
Независимость в принятии решений		Зависимость от чужой точки зрения	7	5	3
Стремление исправлять ошибки		Стремление избегать, не допускать ошибок	10	8	4
Брать на себя полную ответственность		Склонность перекладывать ответственность на других	8	8	5
Способность прогнозировать ситуацию		Неспособность предвидеть последствия	8	5	3
Реакция на изменения в окружающем мире		Нереагирование на происходящие изменения	8	6	7
Инициативность		Безынициативность	10	8	7
Надежность, обязательность		Ненадежность	9	9	10
Высокая работоспособность		Низкая работоспособность	10	8	10
Наличие деловых качеств		Отсутствие деловых качеств	10	9	10
Наличие экономических знаний и умений		Отсутствие экономических знаний и умений	5	3	8
Сумма набранных баллов по шкалам			108	88	94

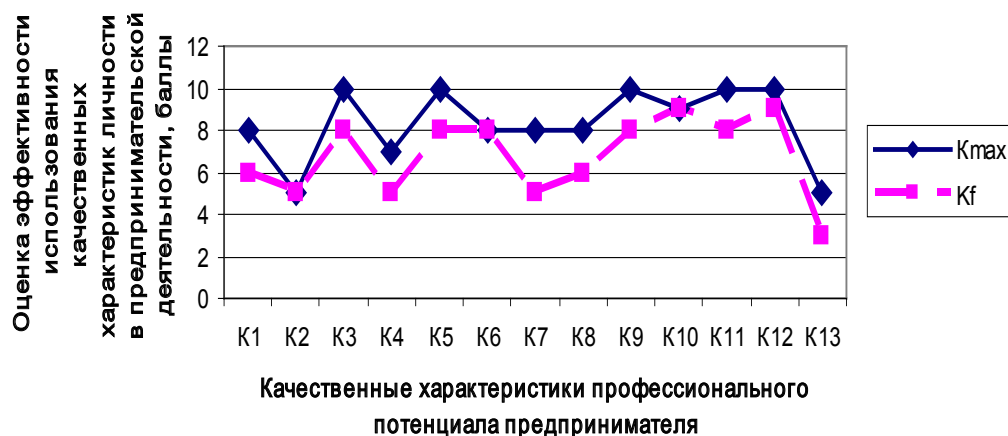


Рис. 1. Пример профиля потенциального  $K_{max}$  и реального  $K_f$  личностного ресурса предпринимателя, определяющего эффективность его коммерческой деятельности (см. прим. 3)

*Инструкция № 2* для партнеров по бизнесу действующего предпринимателя: «Вы довольно продолжительное время взаимодействуете с предпринимателем \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.). Посмотрите, пожалуйста, на шкалу и оцените в баллах личностные качества этого человека, которые он использует в процессе вашей партнерской предпринимательской деятельности».

Затем по формуле рассчитывается степень эффективности ( $\mathcal{E}_n$ ) использования предпринимателем своего профессионального потенциала в реальной коммерческой деятельности через партнерство в бизнесе. Например, в нашем случае показатель  $K_{max}$  остается в качестве результата диагностики и самооценки личностного ресурса предпринимателя, в формулу подставляются оценки партнера по бизнесу  $K_p$ , и рассчитывается процент эффективности личности в партнерских отношениях. Воспользуемся примером из табл. 2:

$$\mathcal{E}_n = K_p / K_{max} * 100 \% = 94 : 108 * 100 = 87 \%$$

Из приведенного нами примера видно, что индивидуальный предприниматель лучше реализует личностный и профессиональный потенциал в партнерских коммерческих отношениях, в данном случае можно говорить о том, что именно партнерские отношения будут способствовать повышению эффективности предпринимательской деятельности ( $\mathcal{E}_л < \mathcal{E}_п \Rightarrow$  эффективное партнерство). Если бы процент партнерской эффективности в этом случае ( $\mathcal{E}_п$ ) был бы меньше, чем результат личной эффективности ( $\mathcal{E}_л$ ), то можно было бы говорить о том, что данные партнерские отношения являются неэффективными, они снижают эффективность деятельности коммерческой организации и не способствуют реализации личностного потенциала предпринимателя ( $\mathcal{E}_л > \mathcal{E}_п \Rightarrow$  неэффективное партнерство).

Далее проводится экономическая оценка рентабельности предприятия. На основе анализа активов и пассивов бухгалтерского баланса предприниматель оценивает за последний год своей деятельности рентабельность своего предприятия, сколько он получил прибыли на 1 вложенный рубль.

Таблица 3

Сравнительный анализ результатов обследования предпринимателей на предмет реализации личностной и партнерской эффективности в коммерческой деятельности

Группы (n = 12)	$\mathcal{E}_л$ (% в ср. ариф. значениях)	$\mathcal{E}_п$ (% в ср. ариф. значениях)	Эффективное партнерство (кол. и % соотношение)	Неэффективное партнерство (кол. и % соотношение)	Примечания
<b>Гр. № 1</b> «Новички» (стаж деятельности 1-3 года), n = 7	83	79	2 / 28,6	5 / 71,4	<u>Собственные значимые качества личности:</u> работоспособность, наличие деловых качеств. <u>Достоинства партнера по бизнесу:</u> надежность, ответственность
<b>Гр. № 2</b> «Профи» (стаж деятельности 4-8 лет), n = 5	92	96	4 / 80	1 / 20	<u>Собственные значимые качества личности:</u> способность к прогнозированию и склонность к риску. <u>Достоинства партнера по бизнесу:</u> наличие экономических знаний, умений и навыков, стремление исправлять ошибки, надежность

В течение июля 2009 – января 2010 гг. мы провели пилотажное исследование с целью апробации методики «Психолого-экономическая диагностика управленческого потенциала



малого предприятия» (Е.Н. Каткова). В исследовании согласились принять участие 12 действующих предпринимателей, с различным стажем предпринимательской деятельности (от 2 до 8 лет стажа). Результаты исследования (см. табл. 3) выявили несколько групп испытуемых по разным основаниям. В экономике стаж предпринимательской деятельности от 1 до 3 лет принято считать началом пути, и поэтому мы отнесли этих испытуемых к группе «Новичков».

Нам удалось выявить факты неэффективного бизнес-партнерства, в группе «Новичков» 5 человек, а в группе «Профи» – 1 человек. Данная информация была очень полезна для наших предпринимателей, они начали переоценку своих партнерских отношений. В группе «Профи» ( $\mathcal{E}_л < \mathcal{E}_н$ ) в среднем преобладает эффективное партнерство, а в группе «Новичков» ( $\mathcal{E}_л > \mathcal{E}_н$ ) доминирует неэффективное партнерство. «Профессионалы» в среднем лучше реализуют свой личностный потенциал в бизнесе – 92 %, чем «новички» – 83 %. С целью проверки связи сформулированных нами переменных с эффективностью реализации управленческого потенциала малого предприятия, мы применили  $\chi^2$  (хи-квадрат). Поскольку полученный нами  $\chi^2 = 14,088$  больше чем 5,99 (стандартный 5-процентный квантиль распределения  $\chi^2$  с двумя степенями свободы), мы отклоняем гипотезу о том, что выборка представлена независимыми переменными, и приходим к выводу, что эффективность управленческого потенциала малого предприятия связана с тремя переменными: с личностным ресурсом предпринимателя, с партнерскими отношениями в бизнесе и с рентабельностью малого предприятия.

Подводя итоги нашего исследования, хочется сказать, что в целом для успешной предпринимательской деятельности человека требуется ряд определенных черт характера и его способностей, но кроме этого социально-экономическая ситуация не всегда складывается в пользу предпринимателя, от чего и возрастает роль внутреннего потенциала малого предприятия. Мы считаем, что ряд изменений в государственной политике РФ положительным образом поспособствовал бы развитию малого бизнеса и в России, и в Комсомольске-на-Амуре. Среди этих шагов можно выделить следующие: 1) усиленное внимание руководства средних и высших учебных заведений к вопросам развития личностного предпринимательского потенциала учащихся и студентов; 2) организация свободного доступа действующих предпринимателей к финансовым кредитным ресурсам, получение так называемых «длинных денег»; 3) снижение административных барьеров; 4) снижение арендных расходов предпринимателя за счет строительства собственных бизнес-площадей; 5) прямой доступ предпринимателя, без посредников, к источникам тепло- и электроэнергии и связи; 6) создание единого надзорного органа по контролю малого и среднего бизнеса. Мы полагаем, что именно эти меры приведут к расцвету малого бизнеса в России. И последнее, хочется обратить внимание действующих предпринимателей на то, что наука не стоит на месте, и чтобы они по возможности обращались к помощи специалистов с целью поиска эффективных методов руководства и ведения бизнеса, а также анализа причин неудачных фактов предпринимательской деятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев, А.А. Психогеометрия для менеджеров / А.А. Алексеев, Л.А. Громова. – Л.: Знание, 1991. – 164 с. (1)
2. Аширов, Д.А. Управление персоналом: учеб. пособие / Д.А. Аширов. – М.: Проспект, 2008. – 432 с.
3. Бабушкина, Е.А. Антикризисное управление / Е.А. Бабушкина, О.Ю. Бирюкова, Л.С. Верещагина. – М.: Эксмо, 2008. – 160 с.
4. Бишоф, А. Самоменеджмент. Эффективно и рационально / Анита Бишоф, Клаус Бишоф. – М.: ОМЕГА-Л, 2006. – 127 с.
5. Васильева, И.И. К вопросу об «иррациональности» экономического человека / И. И. Васильева // Психологический журнал. – 1991. – № 4. – С. 159-169.



**Каткова Е. Н., Павлов Р. В.**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ ТРУДОУСТРОЙСТВА  
МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ**

6. Еремкин, А.И. Система содействия трудоустройству выпускников вуза в современных условиях / А.И. Еремкин, В.А. Худяков, Ю.С. Савенкова, В.О. Петренко // Университетское управление: практика и анализ. – 2009. – № 3(61). – С. 54 – 58.
7. Зиглар, З. Умение добиваться успеха для «чайников». [Пер. с англ.] / Зиг Зиглар. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 224 с.
8. Исикава, К. Японские методы управления качеством. [Сокр. пер. с англ.] / Каору Исикава; науч. ред. и авт. предисл. А. В. Гличев. – М.: Экономика, 1988. – 215 с. (21)
9. Каткова, Е.Н. Влияние современных условий образования и рынка труда города на профессиональное развитие молодого специалиста / Е.Н. Каткова, Р.В. Павлов // Ученые записки КнАГТУ: Науки о человеке, обществе и культуре. – 2010. – № 1-2(1). – С. 109 – 113.
10. Кийосаки, Р.Т. Богатый папа, бедный папа: [пер. с англ. Е.А. Мартинкевич] / Роберт Кийосаки, Шэрон Лектер. – Минск: ООО «Поппури», 2003. – 272 с.
11. Корнилова, Т.В. Личностные предпосылки успешности деятельности брокера / Т.В. Корнилова, В.Г. Булыгина, А.П. Корнилов // Психологический журнал. – 1993. – № 1. – С. 90-99.
12. Организация предпринимательской деятельности в розничной торговле / под общ. ред. Е.Е. Кузьминой. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 431 с.
13. Предпринимательская деятельность / сост. М.В. Гуцал. – Комсомольск-на-Амуре: Изд-во АмГПУ, 2008. – 42 с.
14. Предпринимательство / под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 267 с.
15. Регуш, Л.А. Психология прогнозирования: успехи в познании будущего / Людмила Александровна Регуш. – СПб.: Речь, 2003. – 352 с.
16. Романова, Е.С. 99 популярных профессий. Психологический анализ и профессиограммы / Е. С. Романова. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
17. Рошин, С.К. Психология успешного предпринимательства в США / С. К. Рошин // Психологический журнал. – 1993. – № 5. – С. 98 – 109.
18. Самыгин, С.И. Психология управления / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 1997. – 512 с. (48)
19. Смоленский, М.Б. Предпринимательское право / М. Б. Смоленский, А. А. Новикова. – М.: ИКЦ «МарТ», 2004. – 240 с.
20. Щербатых, Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса / Ю. В. Щербатых. – СПб.: Питер, 2008. – 304 с.

**ПРИМЕЧАНИЯ**

1. Расшифровка балльных оценок в таблице 2: 0 баллов – означает отсутствие какого-либо качества личности; максимальное количество баллов, которое можно набрать при 100%-й эффективности профессионала в деятельности – 130 баллов, минимальное – 13 баллов (10 % эффективности). Если испытуемый по всем качественным показателям имеет баллы в пределах шкалы от 6 до 10 баллов, значит, он способен заниматься предпринимательской деятельностью (информация о наличии тех или иных качеств черпается в результатах стандартизированного тестирования с помощью предложенных нами тестов).
2. Это бланк психолого-экономической методики: испытуемому предпринимателю выдают бланк, две ручки или два карандаша синего и красного цветов; синим цветом он обводит баллы, соответствующие его актуальному личностному потенциалу; красным цветом он обводит баллы, выражающие степень реализованности его личностных качеств в предпринимательской деятельности. Для испытуемых-партнеров по бизнесу цвет ручки не имеет значения. В бланке фиксируется ИП, стаж предпринимательской деятельности, возраст, дата проведения исследования, указывается, кто является партнером по бизнесу у испытуемого предпринимателя.
3. Расшифровка графика по оси ОХ: К1 – степень адекватности самооценки; К2 – склонность к риску; К3 – проявление творческих способностей; К4 – степень независимости в принятии решений; К5 – стремление исправлять ошибки; К6 – степень ответственности; К7 – способность к прогнозированию; К8 – реакция на изменения в окружающем мире; К9 – степень инициативности; К10 – надежность, обязательность; К11 – степень работоспособности; К12 – наличие деловых качеств; К13 – наличие экономических знаний, умений и навыков.