

январь-декабрь 2013 г. // Пищевая промышленность. – 2014. – №3. – С. 6-7.

6. Итоги работы предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности России за январь-декабрь 2014 г. // Пищевая промышленность. – 2015. – №3. – С. 6-7.

7. Савенкова Т.В. Российский рынок кондитерской продукции / Т.В. Савенкова, И.М. Свято-славова // Кондитерское и хлебопекарное производство. – 2014. – №8. – С. 18-20.

8. Шпонкина, Ю. Российский рынок мучных кондитерских изделий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketologi.ru>.

Батурина Наталья Анатольевна

*к.т.н., доцент, зав. кафедрой товароведения, экспертизы товаров и туризма
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: nata.baturina2013@yandex.ru*

Греков Иван Александрович

*студент 4 курса факультета бизнеса и рекламы
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: nata.baturina2013@yandex.ru*

УДК 346.26

Чернобай А.П.

ДЕЛОВЫЕ И ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

В данной статье затрагивается тема деловых и личностных качеств предпринимателя. Стать успешным предпринимателем – это серьезная задача. В работе описываются деловые и личностные качества предпринимателя, позволяющие успешно развивать бизнес.

Ключевые слова: предприниматель, бизнес, личностные качества.

Личность любого предпринимателя уникальна, что определяет способ организации предпринимателями бизнес-процессов. К примеру, один бизнесмен может часто изменять направления своей предпринимательской деятельности, в то время как другой будет стабилен в своих увлечениях и бизнес-стратегиях. Один будет честен с партнерами и государством, другой попытается отклоняться от уплаты налогов и своих обязательств по отношению к деловым компаньонам.

Так, представляется возможным выделить три основных вида направленности личности: личная, общественная и деловая.

Личная направленность создается преобладанием мотивов собственного благополучия, стремлением к личному первенству, престижу. Человек с преобладанием такой направленности чаще занят самим собой, своими чувствами и переживаниями и мало реагирует на потребности окружающих его людей. В своей профессиональной деятельности он нередко игнорирует интересы сотрудников или работу, которую должен выполнять. В работе видит, прежде всего, возможность удовлетворить свои притязания вне связи с интересами дела или других сотрудников.

Общественная направленность имеет место, если мысли и поступки человека в основном определяются потребностью в общении и для него важно поддерживать хорошие отно-

шения с коллегами по работе или учебе. Такой человек проявляет интерес к совместной деятельности, но его больше интересует сам процесс общения, чем конечный результат работы. Нередко такие люди, несмотря на видимую повышенную активность, не только не способны, но даже мешают достижению цели организации, создавая ненужную суету и отвлекая других работников от их прямых обязанностей.

Деловая направленность отражает приоритет мотивов к достижению профессиональных целей, увлечение процессом деятельности, стремлением овладеть новыми навыками и умениями. Общение для человека не является самоцелью, а служит лишь средством достижения профессиональных целей.

Среди предпринимателей преобладают люди первой и третьей группы, причем, хотя вступают на путь предпринимательства чаще люди первой группы, действительно выдающихся успехов в бизнесе достигают лица с преобладанием деловой направленности.

Итак, каковы личностные качества предпринимателя.

Первое качество – ответственность.

Смелость взять ответственность за себя и результаты своего труда. Наемный сотрудник ответственность не несет. Позиция наемного сотрудника простая: «Дайте мою зарплату за мою работу. А то, что у предприятия прибыль или убыток, меня не касается. Я свою работу сделал, деньги должен получить». А предприниматель, хозяин отвечает за все. Если он ошибся в каком-то решении, просчитался, не оценил конкурентов, если приняли новый закон, пришла налоговая проверка, сотрудники сделали какую-нибудь глупость, если резко изменился курс доллара, он несет ответственность. Так вот, это очень справедливо. Каждый имеет то, что заслужил. Хозяин взял на себя ответственность за результат. Он имел смелость сделать это. Кто мешает открыть предприятие наемному работнику, который жалуется? Никто. Но он не хочет, боится, не может. Это его выбор. И его результат. Человек выбирает стабильность. Ничего плохого автор в этом не видит. Не каждый хочет заниматься бизнесом.

Второе качество – умение вести людей за собой.

Предприниматель должен быть лидером. Способность «заразить» людей своей идеей, организовать и повести за собой очень важна. Чем серьезнее бизнес, чем больше задействовано в нем людей, тем сильнее лидерские качества хозяина. Чтобы быть успешным, необходимо привлечь в свою команду лучших специалистов. Кадры решают все. А лучшие никогда не пойдут за вами, если вы не лидер.

Третье качество – способность быстро принимать решения и реагировать на изменения.

Предприниматель не может позволить себе роскошь долго пребывать в раздумьях и сомнениях. Пока он будет долго размышлять, его обгонят конкуренты. Необходимо быстро думать и быстро воплощать задуманное в жизнь. Кроме того, нужно чувствовать, как меняется рынок, и реагировать на эти изменения. Внедрять новое.

Четвертое качество – высокая трудоспособность.

Рассматривая личностные качества предпринимателя, наверное, надо было эту черту поставить первой. Есть мнение, что можно заработать каким-то хитрым способом, не тратя на это много сил и времени. Модно говорить про пассивный доход. Это не так. Не бывает пассивного дохода. Не бывает успеха без труда. Успешные люди много работают. Да, может быть, когда предприниматель находится уже на том уровне, что он делегировал все, что возможно, и оставил только контроль, он работает уже немного по времени. Но это очень высокий уровень. И чтобы на этот уровень подняться, надо много работать, особенно на первом этапе.

Пятое качество – эффективность.

Просто много работать недостаточно. Предприниматель работает эффективно. Он занимается главным. А главное – это развитие, рост бизнеса, расширение. Каждое действие предпринимателя в сто раз эффективнее (приносит больший эффект, результат), чем действие его сотрудника. Например, сотрудник принимает заказы и набирает накладные. А хозяин бизнеса в это время занимается открытием нового филиала своей компании. Если предприниматель начинает заниматься «текучкой», он перестанет развиваться. Действия настоящего предпринимателя эффективны.

Шестое качество – реалистичность.

Под словом реалистичность имеем в виду способность реально смотреть на вещи. Оптимизм – это замечательное качество. Но оно сильно может помешать, когда составляешь планы, оцениваешь прибыльность проекта, прогнозируешь спрос и так далее. Нельзя в расчетах основываться на оптимистичном прогнозе. Предприниматель обладает способностью видеть вещи такими, какими они есть на самом деле.

Седьмое качество – привычка действовать.

Если вы склонны долго сомневаться, колебаться, избавляйтесь от этой черты характера. Лучше ошибиться, чем бесконечно пребывать в сомнениях. У некоторых людей это приобретает гипертрофированные формы. Они бесконечно (часто годами!) думают, а не начать ли им осуществлять проект. И так его и не начинают. Настоящий предприниматель за это время сделает сто проектов. Может быть, большая часть из них будут неудачной или безрезультатной, но несколько точно будут прибыльными. Склонность много думать, и мало делать часто бывает у отличников. Плохо много думать и ничего не делать.

Восьмое качество – предприниматель не боится ошибаться.

Хороший продавец не боится отказа. А настоящий предприниматель не боится ошибаться. Он много действует. И конечно, совершает ошибки. Это совершенно нормально. Не ошибается тот, кто ничего не делает. Дайте себе право быть несовершенным. Это качество важнее, чем может показаться с первого взгляда. Стремление сделать все правильно мешает творить. Но оно не застрахует вас от ошибок. Ошибка – это часть процесса, относитесь к своим ошибкам именно так, не говоря уже о том, насколько бывает полезно и сколько уроков можно вынести из проигрыша. Чемпион не выигрывает все игры. Он тоже совершает ошибки, у него есть поражения. Он анализирует, делает выводы и становится еще лучше и сильнее.

Девятое качество – умение видеть картину в целом.

Предприниматель умеет видеть картину в целом. Ему не надо лично разбираться, как работать за кассовым аппаратом или как раскладывать товар. Предприниматель должен организовать весь процесс, нанять людей, специалистов. Он не должен заниматься «текучкой», но должен быть как бы не внутри бизнеса, а снаружи. Возможно, вначале предприниматель делает что-то (или все) лично. Речь идет о том, что он стремится развиваться, делегировать как можно больше функций и заниматься главным – расширением, ростом своего бизнеса.

Помимо перечисленного, предпринимателю должны быть присущи определённые черты, связанные с его функциями. Он должен:

- иметь крепкое здоровье и эмоционально-психологическую устойчивость, что позволит полноценно работать по 60 часов в неделю;
- видеть в человеке главный источник новых идей, повышение эффективности работы предприятия; оказывать содействие формированию лидеров и новаторов, стимулировать у них оправданную степень риска; формировать экономическое мышление, постоянно осуществлять поиск новых возможностей, быть инициативным и т.д.;

- уметь объединить людей для достижения общей цели; вдохновлять сотрудников, уделять значительное внимание стремлениям людей, их духовным качествам; добиваться того, чтобы ценности фирмы были в центре внимания работников, уметь убеждать их;
- быть профессионально подготовленным для поиска оптимальных вариантов развития предприятия, повышения его эффективности; постоянно ориентироваться на эффективность и качество, осуществлять систематическое планирование; стремиться к всесторонней информированности, идти на разумный риск; внедрять формы и системы заработной платы, которые оказывают содействие экономии ресурсов (сырья, электроэнергии, топлива, ручного труда); предоставлять подразделениям определённую автономию, стремиться к простоте управления; умело сочетать автономию с жёстким централизмом и т.д.;
- постоянно ориентироваться на потребности покупателей, повышение качества продукции и услуг, предоставляемых в соответствии с действующим законодательством; платить налоги; не загрязнять окружающую среду; оптимально объединять индивидуальные, коллективные и общественные интересы, отвечать за свои поступки;
- действовать целеустремлённо, энергично, верить в успех дела, быть настойчивым и гибким, развивать свои творческие, организаторские способности и т.д. [4].

В заключение отметим, что настоящий предприниматель всегда найдет возможность заработать. Ему не нужен начальный капитал и еще какие-нибудь условия. Ему достаточно просто окружающего мира. Еще можно говорить о таких чертах, как смелость, настойчивость, целеустремленность, умение рисковать. Помимо собственно личностных качеств, предприниматель должен обладать набором специфических знаний, умений и навыков в той области, в которой он работает. Понятно, что для успешного ведения финансовых операций предпринимателю необходим хотя бы минимальный набор знаний в финансово-кредитной области и бухгалтерском учете, а человек, решивший организовать производство мебели, должен иметь минимальное техническое образование. Тем не менее, эти ограничения не являются определяющими. Часто бывало так, что предприниматель получал специальные знания и умения уже в ходе развития своего бизнеса, а на первых его этапах действовал или интуитивно, или с помощью привлеченных специалистов. Главное здесь – желание учиться и повышать свою квалификацию в целях совершенствования своего бизнеса.

Список литературы:

1. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник. – Москва: Инфра-М, 2010. – 667 с.
2. Орлов А.И. Теория принятия решений: учебник. – М: Инфра-М, 2010 – 54 с.
3. Переверзев М.П., Лунёва А.М. Основы предпринимательства: учебное пособие. – М: Инфра-М, 2011. – 109 с.
4. Симонова Е.В. Основные качества предпринимателя // Вестник экономической интеграции. – 2008. – №1. – С. 127-128.
5. Симонова Е.В. Предпринимательская активность – основа инновационного и экономического развития // Экономика и социум. – 2015. – №1-4(14). – С. 601-603.

Чернобай Александр Петрович

*студент 2 курса факультета информационных технологий и системного анализа
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: jezzi@mail.ru*

Научный руководитель:

Симонова Евгения Владимировна

*к.э.н., доцент кафедры истории, философии, рекламы и связей с общественностью
ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»
e-mail: jezzi@mail.ru*