

2. Артемьева Е.Ю., Стрелков Ю.К., Серкин В.П. Структура субъективного опыта: семантический слой и другие слои // Мышление и субъективный мир. Ярославль: Ярослав. гос. ун-т, 1991. С. 9-14.

3. Петренко В.Ф. Основы психосемантики. М.: Изд-во МГУ, 1997. 400 с.

4. Доценко Е.Л. Межличностное общение: семантика и механизмы. Тюмень: ТОГИРРО, 1998. 202 с.

5. Климов Е.А., Носкова О.Г. История психологии труда в России. М.: Изд-во МГУ, 1992. 221 с.

**Эдуард Закирович ОМАРОВ —**  
**ген. директор ООО «Кванта+»,**  
**соискатель кафедры общей**  
**и социальной психологии**  
**Тюменского государственного университета**  
**om-t72@inbox.ru**

УДК 159.9:334-027.223

---

---

## **ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ УСПЕШНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **THE PROBLEM OF SUCCESS ESTIMATION OF ENTREPRENEURIAL BUSINESS**

**АННОТАЦИЯ.** Для наиболее эффективной оценки успешности необходимо учитывать как внешние (объективные экономические) критерии, так и внутренние (субъективные, психологические) критерии. Основной сложностью при оценке экономических критериев является труднодоступность данных (что связано с коммерческой тайной), эта сложность может быть снята благодаря привлечению экспертов и особой постановке вопросов. Субъективные критерии оценки предпринимательской успешности позволяют определить степень удовлетворенности своей деятельностью, достигнутыми целями, а также потенциал развития, который определяется самим предпринимателем. Увязав экспертную оценку с оценкой по субъективным критериям через систему ранжирования, а также с добавлением данных по упоминаемости в прессе, мы получаем инструмент для эффективной оценки успешности предпринимательской деятельности.

**SUMMARY.** For the most effective estimation of success it is necessary to consider both external (objective economic) criteria, and internal (subjective, psychological) criteria. The main difficulty in economic criteria estimation is inaccessibility of the data (that is connected with a trade secret), this difficulty can be settled with the participation of experts and a certain statement of questions. Subjective criteria of enterprise success estimation allow to determine the satisfaction degree of the performed activity, the reached purposes, and also the development potential, which is determined by a businessman. The combination of expert estimation together with the estimation based on subjective criteria, as well as the data on having been mentioned in printed press, serve as the instrument for the effective estimation of entrepreneurial business success.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.** Предприниматель, успешность предпринимательской деятельности, оценка успешности, субъективные и объективные критерии предпринимательской успешности, метод экспертной оценки.

**KEY WORDS.** A businessman, success of entrepreneurial business, success estimation, subjective and objective criteria of enterprise success, an expert estimation method.

В условиях мирового экономического кризиса российскому предпринимательству требуется всесторонняя поддержка правительства: правовая, финансо-

вая, социально-психологическая. Кроме того, финансовая поддержка является более эффективной лишь в том случае, если деньги вкладываются в потенциально успешные предприятия, успешность которых, в первую очередь, зависит от успешности руководителя бизнеса. Частное предпринимательство, в особенности средний и малый бизнес, определенные Правительством РФ как приоритетные, является объектом нашего исследования.

Цель исследования — определение эффективных критериев и способов диагностики успешности предпринимательской деятельности.

Понятие успешности стало изучаться применительно к предпринимательской деятельности сравнительно недавно, с переходом от государственной плановой экономики к рыночной. До этого в отечественной психологии термин «успешность» использовался при характеристике наемного труда.

Общую оценку успешности условно можно разделить на комплекс внешних и внутренних критериев. Внешние критерии представлены совокупностью экономических и социальных показателей, оценка которых дается извне — экспертами, экономистами, партнерами по бизнесу, общественным признанием. Под внутренними критериями подразумеваются критерии, которые используются самими предпринимателями — их ощущение успешности, степень достижения собственных целей в бизнесе, степень удовлетворенности результатами. Такой двусторонней оценки придерживается большинство российских исследователей [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Критерии внешней оценки напрямую зависят от профессиональной деятельности исследователей (экономисты, психологи, финансисты, социологи), но основными все же являются прибыль и достижение цели (если она напрямую не связана с прибылью).

Успешность предпринимательской деятельности может оцениваться по таким экономическим характеристикам, как процент прибыли, активы, годовой оборот, расширение рынка сбыта, увеличение объема производства, соотношение успешных и неуспешных проектов. Е.К. Климова отмечает, что одним из признанных в мировой практике объективных критериев оценки успешности является чистый доход предприятия [2].

А.Н. Чиликин предлагает дополнительные критерии для определения эффективности деятельности предприятия, специфические для российских условий: рентабельность, коэффициент задолженности, ликвидности, характеризующие финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия [7].

Действительно, мы можем привести массу примеров быстрого развития предприятий в последние годы (сетевые предприятия, распространенные по всей стране, объединенные брендом); за счет такого расширения рынка, клиентской базы они кажутся успешными, но в действительности это может оказаться «мыльным пузырем» построенным на кредитах, отсроченных платежах и т. п., предприятие неплатежеспособно, а такого предпринимателя сложно назвать успешным.

Объективно оценить успешность предприятия по экономическим критериям довольно затруднительно, так как показатели экономической деятельности предприятий являются коммерческой тайной и лишь 5% предпринимателей готовы предоставить, хотя бы частично, такую информацию (наше исследование проводилось в 2008-2009 гг. среди предпринимателей Тюмени и Тюменской области).

Об успешности предпринимателя с позиций социальных достижений говорит его статус, общественное признание (рейтинги самых богатых людей, успешных

бизнесменов, цитирование в прессе); сравнение с другими (как быстро развивалось дело, в каком возрасте добился успеха, получил прибыль и известность, если терпел неудачу, то как быстро смог восстановить позиции). Учет социальных достижений при оценке предпринимательской успешности представляется несколько спорным: вероятны случаи, когда, несмотря на финансовый успех, предприниматель оставался в тени (нет общественного признания) или при достаточно медленном старте в итоге предприниматель получал высокие и стабильные финансовые показатели. Тем не менее, на наш взгляд, все же имеет смысл учитывать эти критерии и исследовать их вес в структуре успешности.

Журналом «National Business» был составлен список успешных предпринимателей Тюмени и их рейтинг в оценке партнеров по бизнесу. Сравнение данного рейтинга с оценкой экспертов позволяет определить значимость социальных достижений в структуре успешности. В частности, было обнаружено, что только предприниматели, попавшие в группу «Успешные» (как по субъективным оценкам, так и по оценкам экспертов) упоминаются в рейтинге «National Business» (всего 7,3%). Это также свидетельствует о качестве формирования выборки исследования.

Альтернативным подходом в оценке успешности является подход, по которому оценивание происходит по субъективным критериям. И это вполне правомерный подход, ведь разными субъектами один и тот же экономический показатель расценивается в зависимости от их притязаний. Для кого-то заработать за год миллион — это успех, а для кого-то, поставившего себе цель заработать 10 миллионов, — огромная неудача. А для третьего закрыть год без убытков — это и есть поставленная цель, потому что ситуация в его сегменте рынка такова, что остальные просто разоряются, теряя миллионы, тогда нулевая прибыль воспринимается им как успех. Поэтому, на наш взгляд, столь значимо понятие внутренней оценки. Внутренняя оценка базируется на том, как сами предприниматели оценивают свою успешность.

В качестве примера обратимся к исследованию Е.Б. Филинковой (табл. 1).

Таблица 1

**Представления предпринимателей об успехе  
(в % от общего числа высказываний) [6; 198]**

Успех для предпринимателей — это:	Доля высказываний
Доход (прибыль)	37,8
Достижение цели (результата)	24,4
Достижение стабильности своего дела и его развитие	17,8
Самореализация	4,5
Уважение и авторитет	4,5
Удовлетворение	4,4
Развитие общества	2,2
Хорошие взаимоотношения в коллективе	2,2
Нахождение чего-то нового	2,2

Из таблицы видно, что ведущими критериями являются получение дохода (что является одной из значимых целей и мотивов предпринимательской деятельности) и достижение результата. Однако немаловажными критериями остаются и удовлетворение от работы, признание (как уважение, авторитет, взаимоотношения в коллективе), равно как и социальное значение предпри-

нимательской деятельности. В миссиях компаний все чаще указываются социальные ценности — то, зачем развивается вся эта деятельность. Довольно часто, чтобы удовлетворить какую-то потребность общества (в жилье, товаре, услугах и т. п.).

Е.К. Климова [2; 12] в качестве субъективных критериев оценки успешности деятельности предпринимателя определяет переживание состояния успеха и удовлетворенность от процесса деятельности, правда, в один ряд с ними ставит такие характеристики как психофизиологические предпосылки и наличие предпринимательских способностей. И психофизиологические предпосылки и способности, на наш взгляд, являются скорее не критериями, а условиями успешности.

Дихотомия подходов в оценке успешности приводит к тому, что некоторые авторы [2] смешивают понятия «успешность» и «ощущение успешности» (удовлетворенность). Разграничил эти понятия В.П. Позняков, который определил, что удовлетворенность — это целостное отношение предпринимателя к экономической деятельности, успешность — это лишь одна из составляющих удовлетворенности, наряду с оценками достижений, «нужности» дела для общества, благоприятности условий и т. д.

**Метод.** В нашем исследовании принимали участие предприниматели Тюмени и Тюменской области, владеющие предприятиями малого и среднего бизнеса, являющиеся руководителями своих предприятий. Всего было опрошено 158 человек.

**Методы исследования:** анкетирование, частотный анализ для определения индекса упоминаемости в прессе, ранжирование.

Для диагностики и оценки успешности предпринимательской деятельности нами была разработана анкета, которая учитывает как внутренние (субъективные) критерии, так и внешние (объективные). Например, для изучения объективных критериев респондентам были предложены следующие вопросы:

Расширение рынка сбыта за последние три года, (%)
Увеличение объема производства (продаж) за последние три года, (%)
Соотношение успешных и неуспешных проектов в моей предпринимательской деятельности составляет:

Для изучения субъективных критериев были предложены вопросы:

Я удовлетворен доходностью своего предприятия
Я достигаю поставленные цели в бизнесе, (%)
В целом мое предприятие имеет высокую степень стабильности
Прогноз развития моего дела

При работе с анкетой мы столкнулись с рядом трудностей. Во-первых, это нежелание (естественные опасения) респондентов предоставлять информацию об объективных экономических показателях. И, во-вторых, это неадекватная (завышенная/заниженная) оценка собственной успешности, что проявилось в отсутствии корреляций между субъективными и объективными показателями успешности в целом по выборке.

Эти трудности были преодолены следующим образом: помимо стандартной обработки анкеты методом суммирования баллов анкета оценивалась экспертами. В роли экспертов выступили ведущие предприниматели Тюмени, экономисты и психологи, знающие ситуацию на рынке. Кроме того, был проведен

анализ прессы и вычислен индекс упоминаемости (насколько известным является предприниматель, какой статус он имеет в предпринимательском сообществе).

**Результаты.** Анкеты предпринимателей были проранжированы по степени успешности их деятельности. Проведен сравнительный анализ рангов успешности респондентов по экспертной и субъективной оценкам.

Для сравнения рангов были выделены три группы — успешные предприниматели (группа «Успешные»), неуспешные предприниматели и предприниматели, которых сложно отнести к успешным или неуспешным — «Среднеуспешные» (занимающие среднюю позицию).

Сравнение рангов, вычисленных по субъективным оценкам респондентов и оценкам экспертов показало, что в 46% случаев разница в оценке экспертов и самих предпринимателей незначительна, то есть респондент оставался в пределах одной группы — например, эксперт поставил его на 23-е место, сам предприниматель оценил себя так, что оказался на 35-м месте, и в том и другом случае он попал в группу «Успешные». В 40,67% случаев оценка экспертов и самих предпринимателей существенно различалась: предприниматель оказывался в разных группах, например, по мнению экспертов, он попадает в группу «Среднеуспешные», а по собственной оценке он попадает в группу «Успешные». И лишь в 13,3% случаев оценки оказывались диаметрально противоположными, например, эксперты оценили испытуемого высоко, отнесли его в группу «Успешные», а сам испытуемый определяет себя в группу «Неуспешные».

Достаточно низкий процент противоположных оценок и высокий процент схожих оценок экспертов и самих предпринимателей позволяют говорить о высокой степени надежности и значимости данных оценок и учитывать их при определении успешности как относительно равные и значимые показатели. В табл. 2 приводится разница в оценках экспертов и респондентов.

Таблица 2

## Сравнение экспертных и субъективных оценок

Степень различия в оценках экспертов и самооценке респондентов	% случаев
Оценка экспертов выше субъективной оценки в пределах одной группы	18,00
Оценка экспертов выше субъективной и поднимает респондента на одну группу вверх	24,67
Оценка экспертов выше субъективной и поднимает респондента на две группы вверх	4,67
Оценка экспертов выше субъективной оценки в целом по выборке	47,33
Оценка экспертов ниже субъективной оценки в пределах одной группы	28,00
Оценка экспертов ниже субъективной оценки и опускает респондента на одну группу	16,00
Оценка экспертов ниже субъективной и опускает респондента на две группы	8,67
Оценка экспертов ниже субъективной оценки в целом по выборке	52,67

Таким образом, обнаруживается, что примерно в половине случаев оценка экспертов выше и в половине же случаев ниже самооценки респондентов — то есть в целом эксперты не были склонны ни завышать, ни занижать оценку успешности.

Оценка экспертов оставалась в пределах одной группы и поднимала ранг респондента в 18% случаев, а опускала — в 28% случаев. Такой перевес (28>18) отражает склонность респондентов (в целом по выборке) думать о себе лучше — это, вероятно, способ поддержки себя и своей мотивации.

Переход из одной группы в другую (рядом стоящую) произошел в 24% случаев вверх, при более высокой оценке экспертов, и в 16% случаев — вниз. Это объясняется тем, что при оценке успешности эксперты ориентировались только на внешние признаки успешности, в то время как для респондентов более значимым было само чувство удовлетворенности от экономической деятельности, нежели реальная результативность. Эти показатели еще раз подчеркивают проблемность в оценке успешности и необходимость комплексного подхода.

Наибольший интерес представляют данные, в которых оценка экспертов существенно выше самооценки респондентов, и поднимает испытуемого из группы «Неуспешные» в группу «Успешные». Это наблюдается всего в 4,67% случаев. Эти предприниматели объективно успешны, но видят свой еще нереализованный потенциал и пути для этой реализации, то есть профессионал действительно имеет высокую квалификацию и видит перспективу дальнейшего развития. Также это может объясняться и тем, что данная категория предпринимателей не склонна демонстрировать свои достижения, не стремится афишировать свой успех.

Также интерес представляет подгруппа предпринимателей, которые по оценкам экспертов переместились из группы «Успешные» в группу «Неуспешные» (8,67%) — их самооценка неадекватно завышена, в основном это молодые предприниматели, которые достигли первых результатов в период экономического подъема. Они представляют собой группу риска, поскольку, неадекватно оценивая свои силы и возможности, могут столкнуться с большими трудностями в период экономического кризиса. Было бы интересным провести среди них повторное анкетирование в период и непосредственно после экономического кризиса и сравнить с «докризисными» результатами.

Для дальнейшего исследования субъективная оценка, оценка экспертов и индекс упоминаемости суммировались с выставлением весов — 0,6 для экспертной оценки, 0,4 — для субъективной оценки и 0,1 — в случае высокой частоты упоминания в прессе. Это позволяет максимально точно определить степень успешности предпринимательской деятельности и в дальнейшем исследовать такие явления как факторы, влияющие на успешность, развитие успешности и т. д.

Разработанная анкета, учитывающая критерии как объективные (в виде роста прибыли, расширения рынка сбыта, увеличения объема производства (продаж)), так и субъективные (связанные с чувством удовлетворенности, достижения поставленных целей, общественного признания), позволяет комплексно оценивать успешность предпринимательской деятельности. Применение же дополнительной экспертной оценки корректирует результаты, делая их более точными и объективными. Решение проблемы оценки успешности дает возможность изучать в дальнейшем ее детерминанты и методы ее формирования.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Климова Е.К. Психологические критерии успешности предпринимательской деятельности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2006. 22 с.

3. Масликова Ж.В. Личностные детерминанты карьерной успешности предпринимателя. Дисс. канд. псих. наук. Ставрополь, 2001.

4. Позняков В.П. Психологические отношения и деловая активность российских предпринимателей. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2001. 240 с.

5. Филинкова Е.Б. Психология российского предпринимательства: Учебное пособие. М.: Ректор, 2007. 288с.

6. Филинкова Е.Б. Социально-психологические характеристики предпринимателей с разным уровнем удовлетворенности предпринимательской деятельностью. Дисс. канд. псих. наук. М., 2001.

7. Чиликин А.Н. Социально-психологические основы развития предпринимательства в секторе экономики: Дисс. д-ра психол. наук. М.: Изд-во Гос. ун-та управления, 2000.

**Анжела Валентиновна ОСИНЦЕВА —  
ст. преподаватель кафедры криминологии,  
психологии и педагогики  
Тюменского юридического института МВД России,  
кандидат психологических наук  
osinzeva@bk.ru**

УДК 159.9

---

## **МОТИВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ НАРУШЕНИЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ЗАКОННОСТИ СОТРУДНИКАМИ МИЛИЦИИ**

### **MOTIVE MECHANISMS OF DISCIPLINE VIOLATION AND LEGALITY BY MILITIA STAFF**

**АННОТАЦИЯ.** Большую роль в обучении в образовательных учреждениях системы МВД Российской Федерации играет подготовка выпускников, которая требует знания о профессионально-важных качествах сотрудников органов внутренних дел. В статье представлены результаты исследования, позволяющие описать профессионально-важные качества сотрудников органов внутренних дел и ценностно-мотивационные характеристики личности специалиста.

**SUMMARY.** The authors of the article state that training of graduating students, which requires the knowledge of professionally-important traits of militia staff in Ministry of Home Affairs, plays a big role in students' education. The article presents research results, allowing to describe professionally-important qualities of militia staff and value-motivational characteristics.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.** Профессионально-важные качества личности сотрудника органов внутренних дел, служебная деятельность, ценностно-мотивационные характеристики личности.

**KEY WORDS.** Professionally-important qualities of militia staff, service activity, value-motivational characteristics.

Изучение профессионально-важных качеств личности специалиста органов внутренних дел и мотивационных механизмов нарушений дисциплины и законности сотрудниками милиции необходимо с целью прогнозирования возможных девиаций в ходе служебной деятельности еще на этапе профессионально-психологического отбора кандидатов на обучение в образовательные учреждения системы внутренних дел России.

Криминальная обстановка на всей территории нашей страны, связанная с выявлением преступного поведения сотрудников ОВД, характеризуется значительным увеличением числа таких преступлений как коррупция, превышение