

processes and their role in creating the South Asian united energetic market. The atomic energy potential of the regional states (India, first of all) is evaluated; furthermore, the main challenges for the national energetic programs are represented. The authors introduce a term of positive competition in order to note the basic principle of energetic dialogue between Russia and South Asian countries and explain the relevant tendencies in the atomic energy sphere.

Keywords: South Asia, power industry, atomic energy policy, Russia-Indian energy relations, positive competition, South Asian energy ring, nuclear facility, peaceful atom

ПОСОХОВА Анастасия Владиславовна — к.псих.н., доцент кафедры педагогики и психологии Института кибернетики Московского государственного университета информационных технологий, радиотехники и электроники (119454, Россия, г. Москва, пр-кт Вернадского, 78, aposhova@mail.ru)

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ НЕКОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Аннотация. На основании сравнительного психологического анализа представлены результаты психологических исследований неконкурентоспособных предпринимателей. Сравнение осуществлялось с предпринимателями, обладающими высоким уровнем конкурентоспособности по критериям развития важнейших личностно-профессиональных свойств. Обосновано положение о психологической сложности предпринимательской деятельности, в которой главным является конкурентоспособность. Описаны психологические проблемы и сложности, связанные с ее формированием.

Разработан общий психологический портрет неконкурентоспособного предпринимателя. Показано, что недостаток развития личностно-профессиональных свойств приводит к возникновению экстремальных ситуаций в предпринимательской деятельности и снижает конкурентоспособность.

Ключевые слова: бизнес, предприниматель, конкурентоспособность, профессионализм, неконкурентоспособный предприниматель

В настоящее время в нашей стране осуществляется активный поиск эффективных путей выхода из затянувшегося кризиса. Одним из главных является повышение конкурентоспособности нашей экономики, особенно предпринимательских структур. Низкий уровень конкурентоспособности отечественных предпринимателей признан значимой угрозой национальной безопасности страны. Многие наши предприниматели все еще уступают зарубежным производителям и в сфере услуг, а успехи на внутреннем рынке скорее всего обусловлены особенностями нашей экономики, в которой много протекционизма и далеко не всегда можно встретить честную конкуренцию. Такая ситуация и ее последствия хорошо осознаются, поэтому и осуществляется поиск путей повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности предпринимателей. Приоритет в них отдается технологической и организационной стороне дела и при этом недостаточно учитывается роль психологических факторов, а их влияние может быть весьма существенным. Об этом свидетельствует и мировая практика: решение экономических, организационных и технологических задач, связанных с предпринимательством, во многом зависит от успешности решения задач сугубо психологических, ведь труд, ценности, интересы, отношения, образ жизни — категории, которые имеют глубокое психологическое содержание. Имеется много фактов, говорящих о значимости их влияния, и это надо обязательно использовать.

Непосредственные исследования конкурентоспособности предпринимателей стали проводиться относительно недавно. Их отличительной особенностью являлась ориентация на поиск психологических условий и факторов, повышающих конкурентоспособность.

Однако решение данной проблемы может осуществляться и по другому пути. Он базируется на положении о том, что предпринимательская деятельность отличается высоким уровнем общей и психологической сложности, поэтому ее успешное выполнение требует от субъекта специальных свойств, качеств и умений. Значимость этой проблемы обуславливается также противоречием между направленностью многих людей на успешную предпринимательскую деятельность и незнанием своих возможностей и ресурсов для ее качественного выполнения, неумением создать субъективные предпосылки для раскрытия предпринимательского потенциала, обеспечения его ресурсного восполнения и преумножения. Практика свидетельствует, что далеко не каждый, кто начал заниматься предпринимательской деятельностью, может стать конкурентоспособным предпринимателем. Существуют психологические преграды и ограничения, которые не всегда удается устранить. По данным М. Гербера, наиболее часто терпят неудачу те, кто начинает собственный бизнес, имея примерно лишь 10% предпринимательской жилки, 20% способностей менеджера и 70% стремления оставаться идеальным тружеником. В предпринимательской практике нужны совсем другие соотношения [Зазыкин и др. 2016]. К сказанному следует добавить, что начинающие предприниматели из весьма комфортной в психологическом плане профессиональной среды попадают в суровый мир жесткой конкуренции, а в таких условиях работать может не каждый. Все отмеченное обуславливает высокую актуальность, научную и практическую значимость проблемы профессиональной пригодности к предпринимательской деятельности, особенно конкурентоспособности предпринимателей и путей ее достижения.

В связи с этим весьма перспективным для решения проблемы повышения конкурентоспособности предпринимателей является путь, связанный с психологическим изучением низкой конкурентоспособности, а также психологических особенностей неконкурентоспособных предпринимателей. Заметим, что во многих случаях они тождественны, т.к. именно недостаток развития каких-то личностно-профессиональных качеств часто является одной из причин низкой конкурентоспособности или даже неконкурентоспособности.

Первые психологические исследования по этому направлению были проведены недавно [Посохова 2014а; Посохова 2014б]. Главными методами этих исследований являлись инструментальная и неинструментальная психологическая диагностика, интервьюирование, дискуссии. Было выявлено психологическое сходство неконкурентоспособных предпринимателей. Это сходство проявлялось в экстрапунитивном реагировании, т.е. такие предприниматели практически все причины своей низкой конкурентоспособности видели в действии внешних негативных факторов и полностью отрицали субъективную причинность их низкой конкурентоспособности. Поэтому для них была особенно характерна сильная неудовлетворенность существующим положением, но не собой как субъектом предпринимательской деятельности.

Неконкурентоспособные предприниматели недооценивают роль специальных способностей к предпринимательской деятельности («на самом деле все очень просто, сможет каждый»), что является ошибочным мнением, — им не хватает лидерских качеств, объективность их самооценок вызывает сомнение.

Уровень притязаний у неконкурентоспособных предпринимателей обычно весьма высокий, при этом просматривалось стремление получить «все, много и сразу».

Неконкурентоспособным предпринимателям, как выяснилось, не хватает умения оказывать влияние на людей.

Образ «я» неконкурентоспособных предпринимателей отличается дисгармоничностью. Рефлексия в большинстве случаев непродуктивна, выборочна. У них была отмечена высокая психическая напряженность и тревожность, замкнутость на себя, неадекватность реагирования на экстремальные факторы. Часто встречается повышенная агрессивность, в т.ч. в отдельных случаях – и аутоагрессия.

Полученные результаты раскрывают содержание основных, но не единственных причин неконкурентоспособности предпринимателей.

В дальнейших исследованиях психологическое рассмотрение конкурентоспособности предпринимателей осуществлялось в плане анализа как психологических условий и факторов, способствующих развитию и повышению конкурентоспособности, так и тех, которые препятствуют ее развитию и способствуют ее снижению. Одним из методов такого исследования являлся сравнительный анализ психологических особенностей конкурентоспособных и неконкурентоспособных предпринимателей.

При использовании сравнительного анализа психологических характеристик конкурентоспособных и неконкурентоспособных предпринимателей следует иметь в виду, что в этом деле имеется своя непростая психологическая специфика. Отметим ее. Считается, что неконкурентоспособный предприниматель – это тот, кто осуществляет свою деятельность неэффективно. Это очевидно. В психологическом отношении это происходит потому, что такой предприниматель а) не обладает требуемыми положительными развитыми до необходимого уровня личностно-профессиональными качествами и умениями; б) является слабым, т.е. неспособным справиться с возникающими трудностями, «пасующим» перед ними, или не может решать более масштабные задачи, диктуемые временем или ситуацией.

Такие характеристики, или особенности, часто называют психологическими слабостями предпринимателей.

В то же время с психологической точки зрения сложность проблемы состоит еще и в том, что отмеченные негативные психологические особенности, или слабости, являются не только «признаком несоответствия», как это может показаться с первого взгляда. Важно знать, что именно они часто приводят к возникновению сложных или, как принято говорить, тяжелых ситуаций в предпринимательской деятельности. Данные ситуации весьма разнообразны по своему виду и характеру протекания. В то же время общим для них является то, что деятельность в них отличается большим напряжением, неопределенностью, значительными материальными и моральными потерями и, как следствие, низкой результативностью. Вследствие этого по своему психологическому содержанию эти негативные психологические особенности предпринимателей, или их недостатки, выступают как экстремальные факторы, препятствующие осуществлению предпринимательской деятельности. Получается, что в психологическом отношении слабый предприниматель, не соответствующий требованиям профессии и ситуации, из-за своих недостатков как бы порождает эти экстремальные факторы. Сам того не подозревая и не желая, он является своеобразным генератором экстремальных факторов или ситуаций, которые существенно снижают эффективность его предпринимательской деятельности. В результате эти негативные особенности, или «внутренние причины», могут превратить условия предпринимательской деятельности из нормальных в затрудненные, а ситуацию – в экстремальную, причем даже при отсутствии каких-либо значимых внешних негативных воздействий. Все это, в свою очередь, приводит к снижению конкурентоспособности, а то и к ее потере.

Проблема состоит также и в том, что многие предприниматели не придают значения своим психологическим недостаткам, или слабостям, считая их несущественными (известно, что у предпринимателей, как правило, очень высокая самооценка), концентрируя внимание, прежде всего, на внешних обстоятельствах ведения своего бизнеса. Это большая ошибка, последствия которой часто невозможно исправить.

Каковы эти психологические слабости неконкурентоспособных предпринимателей? На первый взгляд их можно определить довольно просто: в частности, они являются полной противоположностью лично-профессиональных свойств предпринимателей, обладающих высоким уровнем конкурентоспособности. Например, конкурентоспособные предприниматели отличаются сильной волей и развитыми волевыми качествами, следовательно, у неконкурентоспособного предпринимателя слабая воля и недостаток развития волевых качеств. Иными словами, неконкурентоспособный предприниматель в психологическом плане является антиподом конкурентоспособного предпринимателя. Однако это упрощенный и несколько декларативный взгляд на проблему. Дело в том, что многие лично-профессиональные качества находятся в системных связях, поэтому недостаток одного из них может компенсироваться избытком другого, вследствие чего конкурентоспособность предпринимателей из-за этого может и не снизиться. Впрочем, это происходит не всегда, особенно если нет избытка другого качества. Главное же состоит в том, что надо хорошо понимать, как эти психологические недостатки и слабости влияют на предпринимательскую деятельность и конкурентоспособность. Если известен «психологический механизм или алгоритм» их влияния, то ситуацию можно исправить, компенсируя эти психологические недостатки и слабости.

Психологические недостатки и слабости предпринимателей, приводящие к снижению, а то и потере конкурентоспособности, психологические механизмы их действия были определены в процессе психологических исследований. Главным методом исследования являлся психологический анализ, сравнительный анализ, обобщения и систематизация. Кроме того, с данной точки зрения были проанализированы и обобщены психологические исследования других авторов. В результате такой работы были систематизированы и описаны психологические причины, или факторы, низкой конкурентоспособности. В основном это, как отмечалось ранее, недостаточное развитие конкретных лично-профессиональных свойств предпринимателей, снижающих их конкурентоспособность, а то и приводящих к ее потере. Они были классифицированы по субъективно-личностным и лично-деловым причинам, или факторам.

Как показали проведенные исследования, к *субъективно-личностным причинам*, существенно снижающим конкурентоспособность предпринимателей, относятся:

- недостаток силы личности;
- недостаток активности;
- отсутствие или недостаток деловой хватки;
- слабая воля и недостаточно развитые волевые качества;
- наличие сильных неконтролируемых акцентуаций характера;
- общая внутренняя конфликтность личности;
- дисгармоничный и неадекватный образ «я – предприниматель»;
- низкий самоконтроль, особенно проявление экстернального локуса контроля;
- низкая ответственность и надежность;
- низкая психическая устойчивость, неумение «держать удар»;

– ограниченность мотивационно-смысловой сферы, исключительная ориентация на мотивы получения быстрой и большой прибыли.

К *личностно-деловым причинам*, существенно снижающим конкурентоспособность предпринимателей, относятся:

- недостаточная психологическая готовность к предпринимательской деятельности в условиях конкуренции;
- недостаток опыта;
- неэффективный персональный имидж и низкая деловая репутация;
- неэффективный стиль деятельности;
- низкий уровень психологической компетентности, неумение разбираться в людях, влиять на них;
- неэффективная кадровая работа;
- низкий уровень инновационной направленности и недостаток инновационной активности;
- недостаточная масштабность личности;
- неумение точно и далеко прогнозировать;
- недостаток коммуникативной компетентности.

Следует отметить, что многие из отмеченных качеств можно успешно развивать с помощью психологических методов и технологий. Недостаток тех качеств, развитие которых затруднено, например силы личности, можно частично компенсировать за счет системных связей, имеющих место среди личностно-профессиональных качеств предпринимателей.

Подводя итоги обсуждения проблемы, отметим, что психологическое изучение неконкурентоспособных предпринимателей, публикации на эту тему необходимы для того, чтобы помочь субъектам предпринимательской деятельности осознать наличие или отсутствие личностно-профессиональных качеств, чтобы они могли понять и оценить значимость их негативного влияния и принять меры для их устранения. Работа в этом направлении проводится весьма интенсивно.

Важно, чтобы на основе психологических знаний, принципов, правил и методов предприниматель мог сам понять и оценить, что ему может мешать в бизнесе, а также что нужно развивать. В свою очередь, это поможет ему не только в достижении высокого уровня конкурентоспособности, но также и в других сферах жизнедеятельности.

Список литературы

Зазыкин В.Г., Кандыбович С.Л., Посохова А.В., Секач М.Ф. 2016. *Психология неконкурентоспособного предпринимателя*. М.: Психотерапия. 236 с.

Посохова А.В. 2014а. Конкурентоспособность предпринимателей: результаты психолого-акмеологического исследования. – *Человеческий капитал*. № 8(68). С. 64-67.

Посохова А.В. 2014б. *Конкурентоспособность предпринимателей (психолого-акмеологические аспекты проблемы)*. М.: АПКИППРО. 128 с.

POSOKHOVA Anastasiya Vladislavovna, *Cand.Sci.(Psych.)*, Associate Professor of the Chair of Education and Psychology, Moscow State Institute of Radio-Engineering, Electronics and Automation (78 Vernadskogo Ave, Moscow, Russia, 119454; aposohova@mail.ru)

PSYCHOLOGICAL FEATURES OF UNCOMPETITIVE ENTREPRENEURS

Abstract. The author publishes the results of psychological research of uncompetitive entrepreneurs based on comparative psychological analysis. A comparison is carried out with entrepreneurs, having a high level of competitiveness on the criteria of the most important personal and professional qualities. The author substantiates a concept of the psychological complexity of business activities, where competitiveness is the major factor; describes psychological problems and difficulties associated with its formation.

A general psychological portrait of an uncompetitive employer is demonstrated. The author shows that the lack of personal and professional characteristics leads to extreme situations in business and reduces competitiveness of entrepreneur.

Keywords: business, entrepreneur, competitiveness, professionalism, uncompetitive entrepreneur

КАБЫЛИНСКИЙ Борис Васильевич — к. филос. н., старший преподаватель Северо-Западного института управления — филиала Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ (199178, Россия, г. Санкт-Петербург, Средний пр-кт, В.О., 57/43; boris_kabylinskiy@mail.ru)

САМУСЕВИЧ Андрей Владимирович — студент Северо-Западного института управления — филиала Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ (199178 Россия, г. Санкт-Петербург, Средний пр-кт, В.О., 57/43)

К ВОПРОСУ О МЕЖДУНАРОДНОМ ПРИЗНАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ДОСТИЖЕНИЙ ТАМОЖЕННЫХ АДМИНИСТРАЦИЙ ПО РАЗВИТИЮ И ВНЕДРЕНИЮ АНТИКОРРУПЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье рассматривается опыт внедрения инновационных проектов по противодействию коррупции за последние пять лет на основе итогов ведущего международного конкурса «Лучшие практики и инновации в государственном управлении», ежегодно проводимого Организацией Объединенных Наций. Дается оценка данных проектов применительно к таможенной сфере, приводятся примеры зарубежных практик совершенствования и повышения эффективности работы таможенных администраций, не отмеченных комиссией конкурса.

Ключевые слова: таможенная администрация, антикоррупционные меры, инновации, таможенное регулирование, проект

Премия Организации Объединенных Наций (UNPSA) «Лучшие практики и инновации в государственном управлении» вручается с 2003 г. и является самым престижным международным конкурсом инновационных проектов в различных сферах государственного управления в 5 регионах — Африке, Азии и странах Тихоокеанского региона, Западной Азии, Европе и Северной Америке,