

флажка состояния, ассоциативной пиктограммы, названия (текста) и кнопки выпадающего меню. Над объектами можно производить следующие действия: обзор; выделение; активизация/деактивизация; отображение содержания; задание приоритета, перемещение; присвоение другого имени; просмотр и изменение свойств; сворачивание/разворачивание уровней вложенности; копирование и вставление; быстрый поиск; удаление.

Панель пути объекта располагается в верхней части главного окна программы и представляет собой строку, отображающую путь объекта, который соответствует объекту, выделенному в данный момент в панели навигатора. Некоторые названия звеньев являются ссылками на ресурсы, расположенные в Интернет, на локальном диске или сетевом диске. Панель задач - это полоса, расположенная в нижней части главного окна программы. В ней отображаются кнопки, соответствующие задачам, которые выполняются программой, например, группировка и закрытие задач.

Панель управления находится в правой части главного окна программы. В ней отображаются панели, позволяющие пользователю настраивать и выполнять основные функции программы. Например, обновление данных, заказы, заявки, поиск, сводные данные, рейтинги, экспорт. В информационном окне выводится информация о действиях программы в текущий момент времени.

Таким образом, фармацевтическая информационная сеть «Прайс Навигатор» предоставляет передовые технологии для маркетинговых исследований в фармацевтических организациях.

ЛИЧНОСТНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЭФФЕКТИВНОГО ВКЛЮЧЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ

Ротманова Н.В.

*Институт психологии Пермского
Государственного Педагогического Университета,
Пермь*

Проблема деловых и личностных качеств, составляющих портрет успешных российских бизнесменов, мотивация бизнеса исследуются зарубежными и российскими социологами в контексте рассмотрения важнейших личностных предпосылок успешного предпринимательства (Чирикова А.Е., 1999). При этом большинство исследователей сосредоточиваются на составлении «личностных портретов» успешных предпринимателей, рассматривая ту или иную черту личности как предпосылку к профессиональной успешности в сфере бизнеса (Например, Рабочих Н.Р., 1995; Магун В.С., 1997; Турецкая Г.В., 1998). Вместе с тем, с одной стороны, в опубликованных исследованиях существует ряд достаточно сильных расхождений в перечне тех свойств, личности, которые определяют успешность предпринимательской деятельности. А с другой – достаточно много данных, касающихся парепредпринимательской активности вне зависимости от личностных свойств.

На основании всего вышесказанного была выдвинута гипотеза о существовании самостоятельного личностного качества – предприимчивость – ответственного за эффективное включение человека в экономическую ситуацию.

Для эмпирической проверки данной гипотезы было организовано исследование 103 человек, работающих в сфере продаж с разной экономической эффективностью, в возрасте от 25 до 30 лет при помощи следующих методик: опросник Я. Стреляу, опросник формально-динамических свойств индивидуальности человека В.М. Русалова, опросник личности Айзенка, многофакторный личностный вопросник Р. Кеттелла 16PF (Форма А), опросник уровня субъективного контроля (УСК), разработанный на основе шкалы локуса контроля Дж. Роттера, опросник изучения типов межличностного поведения Р. Лири. Для исследования предприимчивости использовался специально разработанный, проверенный на надежность и валидность «Опросник предприимчивости». Исследование проводилось в русле теории интегральной индивидуальности В.С. Мерлина (1986).

При использовании корреляционного анализа наиболее тесные взаимосвязи предприимчивости были обнаружены с такими свойствами личности по Кеттеллу, как интеллект (.48, $p < .01$), эмоциональная устойчивость (.52, $p < .001$), сила «Сверх Я» (.37, $p < .05$), смелость в общении (.57, $p < .01$), проницательность и расчетливость (.68, $p < .001$), самостоятельность (.56, $p < .001$). В целом, данный набор свойств соответствует набору, полученному другими исследователями (Магун В.С., 1997; Турецкая Г.В., 1998) в качестве личностных предпосылок успешности предпринимательской деятельности, что свидетельствует о высокой валидности изучения опросником именно предприимчивости.

При изучении корреляционных взаимосвязей показателя «предприимчивость» со свойствами других уровней интегральной индивидуальности (уровня организма, психологического и социально - психологического уровней, а также их подуровней) было выявлено, что предприимчивость связана со свойствами личностного уровня интегральной индивидуальности одно-многозначными взаимосвязями, а со свойствами нейродинамики, темперамента и социально - психологического уровня – много-многозначными, что по теории В.С. Мерлина позволяет предположить, что свойство «предприимчивость» является свойством личностного уровня.

Таким образом, эмпирические данные поддерживают гипотезу о существовании такого свойства личности, как «предприимчивость».

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Сибирёв А.Н.

*Кубанский государственный университет,
Краснодар*

Сложившиеся на сегодняшний день ситуация в Российском металлургическом комплексе, сориенти-