

*Ареф'єв С.О.*

*доктор економічних наук, доцент;*

*Ганушак-Єфіменко Л.М.*

*доктор економічних наук, професор,*

*Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ*

## **ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ КОМПЕТЕНЦІЙ В ПЕРІОД ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ**

Формування економіки, яка ґрунтується на знаннях і компетенціях потребує інноваційного управління в першу чергу на підприємствах з метою підвищення корпоративної культури і відповідної вчасної соціально-організаційної адаптації при здійсненні змін. Реалізація змісту підприємницької діяльності відбувається через підприємства різного типу і форми та сприяє підвищенню ділової активності. Це відбувається у різних галузях та сприяє прискоренню впровадження нових технологій і продуктів, зміні якості надання послуг.

І.Г. Акперов та Ж.В. Маслікова, розглядаючи підприємницьку діяльність як професію, визначають її як «здійснення організаційної інновації з метою отримання прибутку, необхідним елементами якої є: організаційна дія, ініціювання змін, грошовий дохід як ціль та критерій успіху» [1, с. 165]. Будь-яка діяльність, на думку зазначених авторів, постає у формі нормативно схваленого способу діяльності. У процесі засвоєння професії людина перетворює нормативний спосіб на індивідуальний спосіб діяльності. Внутрішнім чинником оволодіння професією є формування психологічної системи діяльності.

Підприємництво можна розглядати з позиції самоорганізації фахівця задля реалізації власного потенціалу та виконання соціальної функції в суспільстві. Так, Мадзігон В., розглядаючи сутність та функції підприємництва, виділив чотири типи підприємницької діяльності: виробниче, торгове, кредитне і страхове (рис. 1). При цьому автором розглядається роль людини, але не описані компетенції, якими повинен володіти підприємець для забезпечення результативності й мінімізації ризиків.

Основними підходами до побудови та відображення моделей бізнес-процесів є функціональний та об'єктноорієнтований. Згідно з функціональним підходом до моделювання, головним елементом є функція (операція), а бізнес-процес зображується у вигляді послідовності функцій, які перетворюють входи процесу на виходи з використанням відповідних ресурсів. Особливістю

методології функціонального моделювання є чітке розмежування між даними та функціями, які їх обробляють [3].

«Підприємництво» – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність, пов'язана із виробництвом продукції, виконанням робіт, наданням послуг та заняттям торгівлею з метою одержання прибутку.

**Підприємництво** – це відкриття власної справи. Можна зайнятися підприємництвом індивідуально, без створення юридичної особи; організація товариства з обмеженою відповідальністю вимагає розробки статуту та реєстрації підприємства.

**Підприємництво виробниче**, якщо підприємець, використовуючи фактори виробництва, виробляє продукцію, надає послуги, виконує роботи, створює духовні цінності для подальшого продажу споживачам, торговельним організаціям.

**Торгове підприємництво** – пов'язане з доведенням продукту від виробника до споживача. При цьому відбувається реалізація особливого товару-послуги, яка прискорює процес руху товару і зменшує витрати обігу.

**Кредитне підприємництво** – особлива форма підприємництва, в якій предметом купівлі-продажу виступають гроші. Цей вид підприємництва пов'язаний з акумуляцією тимчасово вільних коштів та використанням їх для надання кредиту.

**Страхове підприємництво** – його суть полягає в наданні частки доходу іншому підприємцеві, аби зменшити ступінь ризику. Страхування ризику – це, по суті, передача певних ризиків страховій компанії.

Головний показник підприємництва – практичні результати: одержання прибутку, професійне задоволення, утвердження позитивної репутації в суспільстві, серед партнерів, створення грошового фонду стабільності підприємства.

Рис. 1. Сутність та класифікація підприємницької діяльності [2].

Підприємницька функція на мікрорівні реалізується в різних організаційних формах діяльності. Логічно виникає потреба у дослідженні ознак підприємницької організації. На основі розгляду новаторської функції до підприємницьких можна віднести такі підприємства, які володіють наступними ознаками:

- 1) збільшують свою частку на певному ринку;

2) запроваджують нові технології виробництва продукції або надання послуг, нову техніку, нові форми залучення фінансових ресурсів, нові форми організації підприємства, виробництва, праці та управління, нову внутрішньогосподарську структуру, здійснюють пошук, розробку або застосування інноваційних технологій;

3) поєднують основний вид діяльності з іншими суміжними процесами, створюючи в результаті нові продукти, послуги, відкриваючи нові ринки;

4) співпрацюють на взаємовигідних умовах із постачальниками і споживачами, будують партнерсько-конкурентні відносини з іншими учасниками ринків;

5) вступають в різні форми об'єднання підприємств з метою запровадження інновацій на основі концентрації капіталу та розподілу ризику;

6) поглиблюють спеціалізацію виробництва;

7) формують внутрішньо організаційне підприємницьке середовище, яке дозволяє реалізовувати підприємницькі функції на різних рівнях організації;

8) забезпечують можливість реалізації інтересу підприємця;

9) засновані на підприємницьких здатностях керівника організації;

10) мета діяльності комерційних підприємств — одержання прибутку;

11) підприємницькими можуть бути підприємства різних розмірів: малі, середні, великі, нові чи існуючі [4, с. 31-32].

Для відповідності зазначеним ознакам українським підприємцям необхідно оволодівати новими знаннями, навчитися користуватися ними на практиці. Адже підприємницький успіх залежить не лише від економічних можливостей фірми чи обсягу виконаних операцій, а й від мистецтва згуртування всього колективу підприємства для досягнення поставлених цілей, від уміння організувати ефективну реалізацію товарів, дієвого управління персоналом, фінансами, виробничими потужностями [5, с.38]. Сутність сучасного підприємництва, окрім правових та економічних норм, виражається у соціальних принципах. Вони проявляються в орієнтації бізнесу на людину як головну цінність підприємства, створенні й підтримці культурного середовища, дотриманні етичних норм поведінки, наданні можливості професійного росту, запровадженні системи мотивації працівників, підтриманні творчого клімату в колективі [6, с.11].

Структурні параметри підприємства мають відповідати загальному потенціалу в тактичному і стратегічному аспектах та дозволяти одночасне задіяння всіх видів ресурсів на принципах динамічності, гнучкості, оптимальності, цільового використання, часової і просторової обумовленості,

адекватності. Оскільки, наявні та перспективні складові потенціалу підприємства виникають з технології, організації і управління виробництвом, розвиткових процесів, підходи до їхнього оцінювання також мають відповідати таким вимогам: комплексно відображати як діяльність в цілому, так і обраних напрямів, складових, видах ресурсів через призму обраних критеріїв. Індикатори оцінювання складових потенціалу мають бути взаємозамінними при зміні вектору розвитку та, в цілому, відображати закономірності руху грошових коштів, кругообіг капіталу, пропорційність відтворювальних процесів.

Узагальнюючим показником ефективності будь-якої підприємницької діяльності є прибутковість, що проектується і оцінюється з використанням інструментів комерційного розрахунку. Саме комерційний розрахунок є похідним для економічних принципів підприємництва – самоокупності, самофінансування, самозабезпечення, матеріальної зацікавленості, господарської самостійності в межах чинного законодавства. Важливими рисами комерційного розрахунку є отримання прибутку від створення товарів та послуг, необхідних споживачеві, та економічна відповідальність за результати господарювання, дотримання взятих на себе зобов'язань, підтримання ділової репутації, використання конкурентного середовища з максимальною вигодою для підприємства.

Стратегічний підхід від повсякденної діяльності відрізняється прагненням досягти поставлених цілей та далекоглядністю, підпорядкуванням сьогоденної мети ідеалу саморозвитку, підбором найбільш оптимальних сценаріїв та умінням переходити від одного сценарію розвитку до наступного в найбільш сприятливий з погляду розвитку момент. В умовах постійного ризику стратегічний погляд на інноваційну діяльність дає змогу вчасно зреагувати на зміни, запустити саме ту технологію, яка надасть серйозну перевагу та принесе першість на ринку. Саме стратегічний підхід до підприємництва перетворює сьогодні інновацію на діяльність і суспільний фактор особливої важливості [7, с. 372].

Проникнення і поширення економічних процесів у соціальних системах, вплив на політичні тенденції провокує зростання запитів на нарощування різновекторних навичок і вмінь підприємця. Здатність проектувати та прогнозувати зміни, можливі загрози, вчасно виявляти і ефективно використовувати конкурентні переваги формується у формі компетентностей підприємця.

Проведений М. Стрельніковим аналіз понять «підприємництво» та «компетентність» на основі узагальнення дозволив таким чином розуміти

термін «підприємницька компетентність» як сукупність особистих і ділових якостей, навичок, знань, певної моделі поведінки, володіння якими допомагає успішно вирішувати різні бізнес-завдання і досягати високих результатів діяльності [8].

У Європейській довідковій системі підприємницька компетентність трактується як здатність особистості втілювати ідеї в сферу економічного життя; як інтегрована якість, що базується на креативності, творчості, інноваційності, здатності до ризику, а також спроможності планувати і організовувати підприємницьку діяльність [9].

Кількість складових в структурі підприємницької компетентності варіює у різних дослідників залежно від обсягу й складності бізнес-завдань, які майбутньому фахівцю належить вирішувати (рис. 2.). Основними компонентами в структуризації підприємницьких компетентностей вважають ціннісно-мотиваційний (аксіологічний), когнітивний, емоційно-вольовий та діяльнісний (практично-технологічний).

Ціннісно-мотиваційна компонента ґрунтується на аксіологічному підході й спрямована на формування внутрішніх цілей та залежить від мотивації управлінського (переважно) і виробничого персоналу. Основними рисами є орієнтація на духовні, моральні та етичні цінності; створення теоретико-пізнавальних і спонукальних передумов самореалізації працівника; формування персоналізованого ставлення до підприємництва у професійній діяльності.



Рис. 2. Сутність та структура підприємницької діяльності [10].

Конгитивна компонента засновується на знаннево-змістовному підході, що передбачає володіння теоретичними (декларативними) та технологічними (процедурними) знаннями; знаннями щодо системності інформації і її значення для підприємництва; системою пошукової та пізнавальної діяльності; системою знань про суспільні процеси; навиками застосовувати теоретичні знання про основні методи й інструменти підприємництва в практичній діяльності.

Практично-технологічний підхід засновується на процесах формування практичних вмінь щодо здійснення підприємницької діяльності (і професійної (економічної), і соціальної), а тому є діяльнісним, тобто будується на практичних навичках. Основними рисами цієї компоненти є здатність підприємця приймати рішення щодо вибору ефективної бізнес-ідеї, форми та способів підприємницької діяльності; вміння організувати, планувати та прогнозувати, презентувати власні проекти; вміння творчо вирішувати поставлені завдання.

Емоційно-вольовий компонент підприємницької компетентності включає здатність стійко відстоювати власні бізнес-ідеї, застосовуючи психологічні прийоми та власні емоції. Компонента передбачає відкритість емоцій та ситуативність поведінки у прийнятті рішень, цілеспрямованість і володіння емоціями у кризових ситуаціях.

Описані компоненти підприємницької компетентності є узагальнюючими і можуть бути доповнені характеристиками, що на думку підприємця є ключовими в забезпеченні прибутковості. Всі компоненти об'єднують здатністю людини приймати рішення на основі набутих знань, вмінь, здібностей і досвіду.

Сформованість підприємницької компетентності передбачає реалізацію таких якостей, здатностей та вмінь, що в сукупній взаємодії формують характеристики підприємницької компетентності:

- співвідносити власні економічні інтереси та потреби з наявними матеріальними, трудовими, природними й екологічними ресурсами, інтересами й потребами інших людей та суспільства;
- застосовувати технології моніторингу ресурсів з метою забезпечення стійкого розвитку;
- аналізувати й оцінювати власні професійні можливості, здібності та співвідносити їх з потребами ринку праці;
- складати, реалізовувати й оцінювати плани підприємницької діяльності та особисті бізнес-проекти;

- розробляти прості моделі дій для прийняття економічно й екологічно обгрунтованих рішень;
- організовувати власну трудову та підприємницьку діяльність і працю колективу, орієнтуватися в нормах й етиці трудових відносин;
- презентувати та поширювати інформацію про результати (продукти) власної економічної діяльності та діяльності колективу. [10, с. 115].

Реалізація компонент та характеристик підприємницьких компетентностей проходить кілька етапів активізації наявних у підприємця здібностей та професійних можливостей (рис. 3):

1. обгрунтування та вибір найбільш оптимального варіанту розвитку підприємства на основі забезпеченості фінансовими ресурсами для реалізації стратегічних і тактичних цілей підприємницької структури
2. раціоналізація використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів та визначення напрямів розподілу і використання прибутку на підприємстві, пошуку ефективних варіантів інвестування фінансових ресурсів
3. виявлення фінансових джерел для нарощування ресурсного потенціалу підприємства та розвитку виробництва на умовах ресурсозбереження і раціонального використання ресурсів
4. визначення достатнього обсягу та встановлення раціональних пропорцій фінансових ресурсів для забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності
5. підвищення ефективності використання фінансових ресурсів за рахунок посилення адаптивності економічної стійкості підприємства до негативного впливу зовнішніх факторів
6. прогнозування, планування, регулювання та контроль за фінансовими процесами на підприємстві для виявлення резервів підвищення прибутку
7. оцінювання ефектів від реалізації резервів підвищення компетентності та корегування цілей щодо професійного розвитку працівників.





Рис. 3. Напрями активізації підприємницької діяльності за рахунок наявних компетенцій

Отже, формування і застосування підприємницьких компетенцій полягає у детальному аналізі їх структури, пошуку шляхів активізації наявних знань, умінь і навичок. Проникнення і поширення економічних процесів у соціальних системах, вплив на політичні тенденції провокує зростання запитів на нарощування різновекторних навичок і умінь підприємця. Здатність проектувати та прогнозувати зміни, можливі загрози, вчасно виявляти і ефективно використовувати конкурентні переваги формується у формі компетентностей підприємця. Наявність сформованих підприємницьких компетентностей у системі економіки знань дозволить нарощувати ефективність та фінансові можливості для обґрунтування нових прогресивних методів активізації й розвитку професійних умінь, дієвих моделей проектування поведінки працівників, проектування та прогнозування суспільних вплив на ефективність підприємницької діяльності.

*Список використаних джерел:*

1. Акперов И.Г., Масликова Ж.В. Психология предпринимательства: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 544 с.
2. Мадзігон В. Історичний розвиток підприємництва та основні функції підприємництва // Молодь і ринок. – 2012. – №2 (85). – С. 46-52
3. Шатілов О. В. Моделювання процесу управління стратегічною гнучкістю підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Шатілов // Ефективна економіка. - 2013. - № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/>.
4. Жигір, А. А. сутність підприємництва та чинники його економічного розвитку // Інвестиції: практика та досвід № 20/2015. – С. 28-33.
5. Краєвська А. С. Розвиток підприємництва в умовах інституційної невизначеності // Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2016. № 3 . – С. 33-40.
6. Грудзевич Ю. І. Сутність механізму реалізації підприємницької діяльності та його складових // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка», випуск 25, 2014 р. – С. 9-14.
7. Ващенко Н.В. Сутність інновацій торговельного підприємства / Н.В. Ващенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – № 1(28). – С. 369–378
8. Стрельников М. В. Формування підприємницької компетентності магістрів бізнес-адміністрування / М. В. Стрельников // Якість вищої освіти : сучасні тенденції та перспективи розвитку освітньої діяльності вищого навчального закладу : [XLI міжнар. наук.-метод. конф., 18-19 лют. 2016 р. : тези доп.]. – Полтава, 2016. – С. 308–310.
9. Назаренко Г. Формування підприємницької компетентності учнів загальноосвітніх навчальних закладів у відповідності до вимог нових державних стандартів : [метод. посібник] / Г. Назаренко. – Черкаси : ЧОПОП, 2014. – 68 с.
10. Майковська В. І. Сутність і структура підприємницької компетентності майбутніх фахівців в Україні // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. - Випуск 1 (87). 2017 С. 112-117