

Б. Глінковська-Краузе,
доктор хабілітований, професор ЛУ,
ORCID 0000-0002-6915-3297,
e-mail: beata.glinkowska@uni.lodz.pl,
Лодзінський університет,
м. Лодзь, Республіка Польща

Н. М. Чеботарьова,
кандидат економічних наук, доцент,
ORCID 0000-0002-0145-2821,
e-mail: nata66@gmail.com,
ДЗ «Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка», м. Полтава,

С. В. Чеботарьов,
доктор, ад'юнкт,
ORCID 0000-0001-5963-7637,
e-mail: iegor.chebotarov@wz.uni.lodz.pl,
Лодзінський університет,
м. Лодзь, Республіка Польща

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ ПРОФІЛІВ ПІДПРИЄМЦІВ

Вступ. На рубежі 20-30 років ХХІ сторіччя світова економіка і система геополітичних відносин увійшли в етап трансформаційних змін з негативними наслідками. Їх проявами, зокрема, є Brexit і подальші дезінтеграційні процеси у Європейському Союзі та неспроможність глобальних міжнародних організацій ефективно діяти за напрямками статутної діяльності (наприклад, Всесвітньої організації охорони здоров'я щодо пандемії COVID-19). До цього додається й відсутність у провідних міжнародних установ чіткої системи дій щодо регулювання ринку криптовалют.

Таке положення актуалізує значення створення своєрідних альянсів у межах достатньо обмеженої кількості країн, які б на підґрунті концентрації своїх зусиль за певними напрямками могли ефективно впливати на економічні, політичні й природоохоронні виклики на субконтинентальному рівні.

У цьому контексті Україна у співпраці, насамперед з Польщею, Словаччиною та країнами Балтії, а також – Великою Британією, мають реальні можливості суттєво посилити свою роль у прогнозованій перебудові політичної конфігурації європейського континенту. Прикладами створення відмічених альянсів протягом останніх років є заснування у 2020 р. платформи «Люблінський трикутник» у складі Польщі, Литви та України; у 2022 р. – створення об'єднання Велика Британія – Польща – Україна. Цілком імовірним є й активізація заснованого альянсу Велика Британія – Польща – Україна – Туреччина.

Однак подібного роду альянси в економічній сфері повноцінно зможуть діяти лише за умов інтеграційної співпраці підприємницьких суб'єктів їх країн-учасниць у всіх галузях і сферах господарювання. Це суттєво актуалізує проблему компаративного (порівняльного) аналізу профілів підприємств таких країн.

Аналіз досліджень за даною тематикою та невирішені аспекти проблеми. Розгляд загальних питань профілів підприємств було впроваджено на рубежі 80-90 років ХХ сторіччя. При цьому, у сучасній економічній науці відсутнє більш-менш прийнятне експертною спільнотою визначення категорії «профіль підприємця». J. Campbell, M. Dunnette та L. Hough у його основу заклали поняття «компетентність» [1]. D. Bartram, I. Robertson та M. Callinen аргументували необхідність у характеристиці профілю підприємств урахування також їхніх потенційних можливостей при провадженні бізнесу, а також міру досягнення результатів [2].

В українській і польській науці розробки цих аспектів також тільки починають оформлюватися в системні розробки [3-8].

У сучасній економічній науці поодинокими є розробки, в яких би питання профілів підприємств розглядалися у контексті порівняльного аналізу, тим більше – на прикладі конкретних країн. Особливо це стосується прикладних розробок, що логічно зумовлюється відсутністю надійної теоретичної основи таких досліджень і відповідного інтегралу оцінювання профілів підприємств.

Метою статті є опрацювання вихідного теоретико-методологічного підґрунтя та методичного інструментарію компаративного (порівняльного) аналізу профілів підприємців різних країн, що є стимулюючим чинником посилення конкурентних позицій України в системі загальноєвропейського поділу праці.

Постановка завдання на досягнення мети дослідження:

– обґрунтувати принципову логіку й визначити етапи формування і провадження порівняльного аналізу профілів підприємців;

– надати чітку категоріальну ідентифікацію опірних дефініцій порівняльного аналізу профілів підприємців: «національна ділова культура», «корпоративна культура», «профіль підприємця»;

– виокремити та визначити сутність головних для профіля підприємців фахових загальнокультурних і підприємницьких компетентностей.

Основні результати дослідження. Проблема компаративного аналізу профілів підприємців різних країн органічно виходить (втілюється) в дослідження проблем національних ділових культур (НДК): як правило, підприємці різних країн є носіями різних (як мінімум, – нетотожних) НДК. Однак перехідним дослідницьким етапом такого втілення є порівняльний аналіз корпоративних культур (КК) різних країн, бо сам зміст профілів підприємців є складовою поняття «корпоративна культура».

Дана проблема у сучасній науці розглядається в площині компаративного – міжкультурного напрямку досліджень: економічної компаративістики. Зародження економічної компаративістики, на відміну, наприклад, від порівняльної культурології чи порівняльної лінгвістики сталося дещо пізніше і припадає на 70-80 роки ХХ сторіччя.

Теоретико-методологічні витоки проблеми НДК складає модель культур засновника компаративного менеджменту G. Hofstede (Нідерланди). Його теоретичні дослідження, підкріплені масштабними прикладними розробками (як то є прийнятим у соціологічних науках – у вигляді опитувань; загалом Hofstede зі своїми послідовниками анкетували, за їхньою інформацією, понад 115 тис. респондентів з п'ятдесяти країн), втілилися в опрацювання шести вимірювачів культур. Це – «дистанція влади», «індивідуалізм», «маскулінність» («мужність»), «уникнення невизначеності», «довготермінова орієнтація» та «індульгенція» [9]. Такі вимірювачі сам G. Hofstede та представники заснованої ним наукової школи розглядали як модель задля забезпечення аналізу культури у загально-цивілізаційному розумінні. Тобто, відмічені вимірювачі це – своєрідні параметри, показники чи індикатори, які мають проєктуватися на конкретну сферу життєдіяльності та галузь науки. Реалізація такого підходу потребує своєрідного декодування (розшифрування) загальнотеоретичного значення виокремлених вимірювачів на зміст конкретної сфери діяльності та предмет

конкретної науки. Саме за таким підходом побудована діяльність найбільш авторитетної у сучасній економічній компаративістиці та міжнародному консалтингу агенції Hofstede Insights [10].

Вагомий внесок у дослідження проблем НДК, як й у становлення економічної компаративістики в цілому, зробив і довічний візаві-опонент Hofstede: відомий вчений-практик F. Trompenaars [11]. При цьому, маємо відмітити, і G. Hofstede, і F. Trompenaars – представники прикладного напрямку науки економікс. Головна сфера їхньої діяльності – економічний консалтинг для структур великого бізнесу. Вони не займалися обґрунтуванням узагальнених економічних категорій, котрі використовували у своїх розробках. Це й стало однією з головних причин взаємних звинувачувань між Hofstede та Trompenaars. Найбільш суттєвим підґрунтям таких непорозумінь стала відсутність визначення вихідної категорії «національні ділові культури».

На підґрунті розробок G. Hofstede та F. Trompenaars загальнотеоретичних моделей культури кожен з них висунув свої теорії КК. Якщо стосовно моделей культур найбільш авторитетною у сучасній науці вважається підхід Hofstede, то стосовно КК найбільш поширеною є класифікація, котру Trompenaars розробив спільно з іншим відомим представником прикладного напрямку економікс С. Hampden-Turner. Моделями КК, котрі вони обґрунтували, є «родина» (сім'я), «ейфелева вежа», «інкубатор» та «ракета» («self-guided missile» / «ракета, яка сама наводиться») [12].

Слід відмітити два важливі положення гносеологічного характеру щодо опрацювання проблеми компаративного аналізу профілів підприємців. З одного боку, у сучасній економічній компаративістиці профілі підприємців (ПП), як правило, розглядаються лише у контексті КК. Тобто, розгляд проблеми компаративного аналізу ПП є відірваним від теоретико-методологічного підґрунтя – НДК. З іншого боку, недостатньою мірою витримується зазначене вихідне положення засновника концепції ПП J. Campbell щодо реалізації компетентнісного підходу: виокремлення компетенцій, які б мали загальний – мультикультурний зміст і були, таким чином, притаманними носіям різних ділових культур.

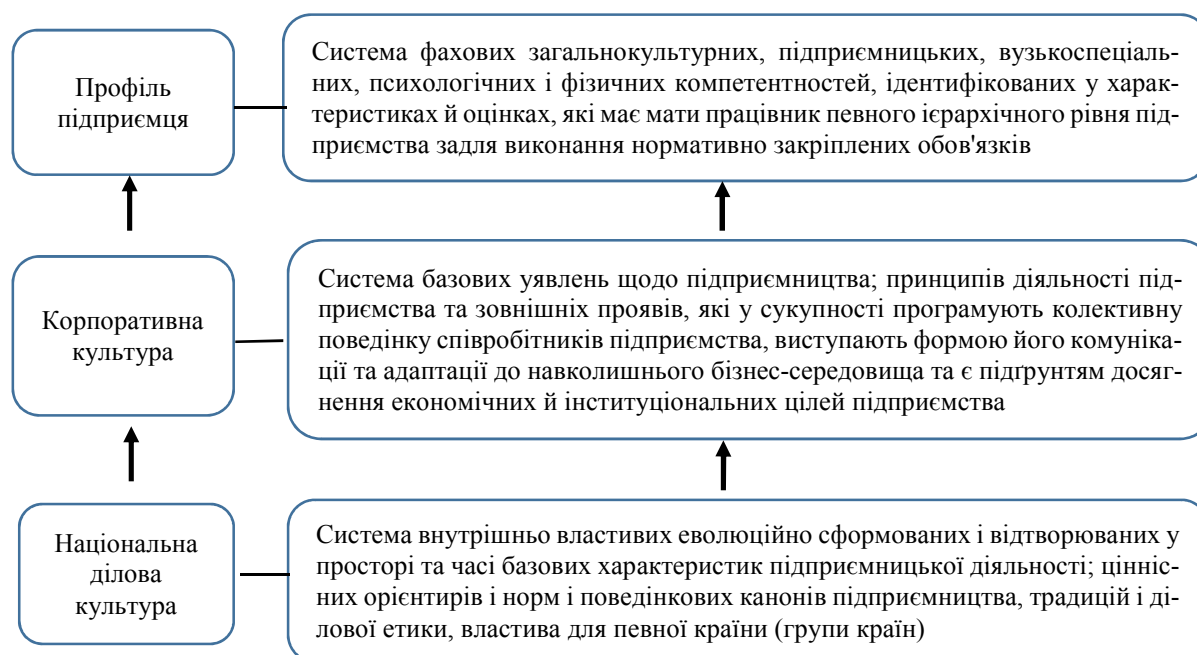
З метою подолання відміченого протиріччя, вихідною теоретико-методологічною основою розробки сукупності питань компаративного аналізу профілів підприємців пропонуємо закласти гносеологічну тріаду «національна ділова культура» – «корпоративна культура» – «профіль підприємців». Пропонована тріада має цілісний наскрізний характер і відображає реальну логіку та послідовність формування сукупності явищ і процесів, котрі втілюються в категорії «профіль підприємця», сутнісною характеристикою якої є компетентності фахівця. Відповідно до реальної логіки еволюції формування профілів підприємців тих чи інших країн

має здійснюватися й дослідницький процес щодо їх пізнання: провадження (здійснення).

Логіка й етапність компаративного аналізу профілів підприємств з ідентифікацією категоріального змісту виокремлених дефініцій наведено на рисунку.

Отже, як відображено на рисунку, витоки формування змісту ПП закладає НДК як загальна основа міжнародного підприємництва й економічної компаративістики. НДК, у свою чергу, на рівні органі-

зації (підприємства) відповідно до інституціональних й економічних умов країни втілюються в КК (насамперед, у найбільш характерну і поширену модель КК цієї країни). Сама КК тієї чи іншої країни формує ПП даної країни (він, на відміну від КК, має ще більші «варіації» внаслідок не тільки галузевих особливостей та розміру об'ємного параметру бізнесу, а й внаслідок суб'єктивних чинників самого підприємця), що й відображає заключний елемент тріади.



Рисунки. Логіка формування та провадження компаративного аналізу профілів підприємств

У такому разі, відповідно до логіки формування і змісту ПП, постають проблеми щодо ідентифікації та розкриття сутності компетентностей підприємця. Аналіз й узагальнення еволюції становлення економічної компаративістики дають підстави зазначити, що вихідний етап розв'язання таких проблем цілком може скласти загально-теоретична модель культури G. Hofstede. Але, задля цього слід здійснити своєрідне декодування (розшифрування) шести відмічених вимірювачів культури саме відповідно до змісту фахової діяльності підприємця. Тобто, у чистому вигляді: без урахування сутності й особливостей функціональної діяльності підприємця (й у цілому – підприємництва), модель культури Hofstede не повною мірою розкриває її дійсно засадниче теоретико-методологічне значення (такого роду декодування вимірювачів має бути здійснено у будь-якій конкретній сфері застосування даної моделі).

Зазначене декодування вимірювачів культури як загальнотеоретичного явища є першим етапом опрацювання інтегралу компаративного аналізу ПП. Реалізацію даного підходу представлено у табл. 1.

Визначення та сутнісна характеристика в табл. 1 блоку загальнокультурних компетенцій ПП

(перший етап інтегралу їх компаративного аналізу) є необхідною важливою, але – недостатньою умовою. Вважаємо за доцільне доповнити їх ідентифікацією суто підприємницьких компетенцій (з наступним аналогічним визначенням сутності також і цього блоку компетентностей). Це – другий етап інтегралу компаративного аналізу ПП.

Опрацювання досліджуваної проблеми показує, що він має спиратися не тільки на теоретичні, а й на прикладні розробки – відповідний емпіричний матеріал (так само, вкрай бажаним є особистий досвід підприємництва самих дослідників). Такі розробки та збір емпіричного матеріалу авторами було здійснено у ході виконання теми спільного україно-польського проекту (2020-2021 рр.) Міністерства освіти і науки України та Національної агенції академічних обмінів Польщі NAWA «Національні ділові культури Польщі та України: удосконалення науково-практичних основ співпраці на європейських і світових ринках» (номер держреєстрації – 0120U103807). Паралельне опитування підприємств обох країн за двома анкетами було проведено в Україні та Польщі. У 2022 р. вказані розробки доповнено дослідженнями за темою «Теорія і практика

Таблиця 1

Ідентифікація фахових загальнокультурних компетенцій профілів підприємців

Ознака компетенцій	Характеристика компетенцій
Дистанція влади	Міра віддаленості управлінців середніх і нижчих рівнів підприємств від прийняття реальних бізнес-рішень (а також сприйняття управлінцями цих рівнів правомірності подібних практик підприємництва)
Індивідуалізм	Превалювання переважно індивідуалістського чи переважно колективістського підходів в обґрунтуванні та реалізації підприємницької діяльності; вони зумовлюють, відповідно, переважно авторитарний чи демократичний стилі управління
Мужність	Ступінь націленості на досягнення бізнес-результату та успішності кар'єрного зростання; однозначність оцінок і дій щодо досягнення такого результату, а також урахування інтересів бізнес-партнерів при здійсненні підприємництва
Уникнення невизначеності	Толерантність підприємців до ризику: ступінь комфортності для підприємця діяльності в умовах невизначеності та нестабільності або – всіляке прагнення «ухилення від невизначеності»
Довгострокова орієнтація	Внутрішня схильність підприємців щодо досягнення бізнес-інтересу в рамках певного часового періоду (коротко чи довгострокової перспективи), що визначає конкурентні переваги підприємців у певних сферах підприємництва
Індульгенція	Облік у підприємницькій діяльності, поряд із досягненням бізнес-інтересів соціальних стандартів і норм; наявність внутрішніх установок щодо знаходження певного «балансу» особистих і суспільних інтересів

компаративного аналізу ПП (на прикладі Польщі та України)» проекту Міністерства науки і вищої освіти Польщі «Inicjatywa Doskonałości – Uczelnia Badawcza».

За підсумком, є теоретико-методологічні й науково-практичні підстави підприємницької компетентності ПП ідентифікувати так – табл. 2.

Таблиця 2

Ідентифікація підприємницьких компетенцій профілів підприємців

Ознака компетенцій	Характеристика компетенцій
Схильність до підприємництва	Внутрішня схильність і вмотивованість громадян тієї чи іншої країни до підприємництва (а також розуміння престижності його ведення в певних сферах і галузях); розуміння суспільством значення бізнесу для розвитку країни
Обов'язковість у бізнесі	Повнота, ретельність і своєчасність здійснення підприємницької діяльності, міра самовіддачі посадових обов'язків підприємцем-управлінцем; виконання підприємством умов контрактів
Планування та відношення до контролю	Системне планування підприємством всіх аспектів бізнес-діяльності або планування за укрупненими напрямками діяльності, а також відношення підприємців до контролю з боку вищих управлінських ланок та/або держави
Стандартизованість бізнес-діяльності	Міра використання та культивування переважно стандартизованих (уніфікованих) чи переважно нестандартних (нешаблонних) підходів в обґрунтуванні та реалізації бізнес-діяльності
Поліхромність	Здатність до одночасного виконання кількох бізнес-задач (або – видів діяльності) як у рамках одного, так і в рамках різних бізнес-проектів; здатність до роботи у різних функціональних службах підприємства
Самовдосконалення	Усвідомлення та визнання управлінцями власних недоліків у здійсненні бізнес-діяльності та прагнення до саморозвитку, здатність підприємців до відновлення психологічних і фізичних кондицій після виробничих стресів

Третій етап опрацювання інтегралу компаративного аналізу ПП містить методичні аспекти безпосереднього порівняння характеристик профілів досліджуваних країн, які має бути зібрано у ході опитувань підприємців. Розробка даної проблематики показує, що спочатку такі опитування є доцільним провадити за фаховими загальнокультурними компетенціями (перший виокремлений блок з шести компетенцій), а потім – за підприємницькими (другий блок, так само – з шести компетенцій).

Як доводить досвід виконання зазначених міжнародних тем, накопичення й застосування відповідного емпіричного матеріалу, що і являє собою зміст третього етапу інтегралу компаративного аналізу ПП тих чи інших країн (або певної групи країн)

має будуватися на таких методичних засадах прикладного спрямування.

1. Збір емпіричного матеріалу є доцільним проводити за загальноприйнятим у сучасних соціологічних науках підходом – у вигляді єдиного (однакового) анкетування-опитування підприємців досліджуваних країн.

2. Анкетування респондентів-підприємців досліджуваних країн має бути паралельним – проводиться в межах одного часового періоду.

3. Обґрунтування вибірки анкетувань має відображати весь спектр підприємницької діяльності (галузеву ознаку, параметр розміру бізнесу, представництво всіх макрорегіонів країн) і суб'єктивні особливості респондентів (стать, вік, громадянство,

національність та бажано – приналежність до релігійної конфесії).

4. Виходячи з міркувань забезпечення прозорості та прийнятності щодо обробки зібраних анкет, опитування є доцільним здійснювати у закритій формі з пропонуваними варіантами відповідей за шкальною методикою: «вища оцінка» – «середня оцінка» – «нижча оцінка» (або «вища оцінка» – «нижча оцінка»).

5. Однотипною має бути й методика щодо систематизації та обробки анкет (а також – використання отриманих результатів: екстраполяції на підприємницьке співтовариство в межах кожної з досліджуваних країн).

6. Обробка анкет має передбачати встановлення питомої ваги респондентів в кожній з досліджуваних країн за кожним з трьох варіантів відповідей у відсотках респондентів, котрі обрали відповіді за «вищою», «середньою» та «нижчою» оцінками (або за двома варіантами відповідно до дослідницької моделі «вища оцінка» – «нижча оцінка»).

7. Обробка анкет має «виходити» на співставлення загальних характеристик з їхнім оцінюванням у відсотках відповідей за фаховими загальнокультурними та підприємницькими компетентностями за кожною з трьох оцінок за досліджуваними країнами (зادля унаочнення таке співставлення є доцільним формалізувати у табличному вигляді).

Висновки та перспективи подальших розробок за досліджуваням напрямом. Компаративний аналіз профілів підприємців являє собою складну науково-практичну проблему, бо передбачає проведення цілісного наскрізного дослідження від опрацювання теоретико-методичних засад до конкретних прикладних розробок оцінювання компетентностей підприємців різних країн. Такі дослідження мають втілювати міжкультурний, міждисциплінарний і міжфункціональний підходи щодо розгляду даної проблеми. Її розв'язання є доцільним проводити за висунутою гносеологічною тріадою: «національна ділова культура» – «корпоративна культура» – «профіль підприємця». Визначальними складовими ПП є відповідні фахові загальнокультурні та підприємницькі компетентності, порівняння (співвідношення) яких є доцільним урахувати у контексті діяльності міжнародних альянсів й у цілому – при обґрунтуванні й реалізації стратегії та тактики зовнішньо-економічної діяльності України і вітчизняних суб'єктів господарювання в системі міжнародного поділу праці.

Перспективи подальшого опрацювання досліджуваної проблеми полягають у проведенні за означеним підходом компаративного аналізу НДК, КК і ПП України і країн, які є її стратегічними партнерами: Польщі, Словаччини та країн Балтії (подібні розробки також є доцільними до Великої Британії та Туреччини).

Література

1. Campbell J. P., Dunnette M. D. and Hough L. M. Modeling the performance prediction problem in industrial and organizational psychology. *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*. Palo Alto: Consulting Psychologists Press, 1990. Second ed., Vol. 1. P. 687-732.
2. Bartram D., Robertson, I. T. and Callinen M. Competency and individual performance. *Modeling the world of work. Organizational Effectiveness: The Role of Psycholog*. Chichester: Wiley, 2002. P. 596–618.
3. Грیشнова О. А., Заїчко О. С. Новітні технології в економіці персоналу: нові можливості й нові виклики. *Вісник економічної науки України*. 2016, № 2, С. 52-57.
4. Czapla T. Modelowanie kompetencji pracowniczych w organizacji. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2011. 236 s.
5. Glinkowska B., Chebotarov Ie. and Chebotarov V. Analysis of the Origin, Modern Characteristics and Prospects of Determining the Profile of Ukrainian Manager. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*. 2018. Vol. 3(198). P. 43-48. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2018/198-3/5>.
6. Glinkowska B., and Chebotarov V. A. A Comparative Cross Cultural Analysis of the Profile of A Modern Ukrainian Manager: the Imperatives of the Future in the Context of Internationalization. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*. 2018. Vol. 21(3). P. 63-74. DOI: <https://doi.org/10.2478/cer-2018-0019>.
7. Glinkowska-Krauze B., Kaczmarek B. and Chebotarov V. Współczesne problemy zarządzania. Teoria i praktyka. Łódź: WUŁ, 2020. 184 s. DOI: <http://dx.doi.org/10.18778/8142-054-9.01>.
8. Чеботарьов Є. В. Національна ділова культура України і профіль українського маркетолога. *Економічний вісник Донбасу*. 2021. № 1(63). С. 78-83. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-1\(63\)-78-83](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-1(63)-78-83).
9. Hofstede G. Culture's consequences: International differences in work-related values. Sage Publications: Beverly Hills, CA, 1980. 328 p.
10. Hofstede Insights. URL: <https://hofstede-insights.com/about-us>.
11. Trompenaars F. Riding the Whirlwind. Oxford: Infinite Ideas, 2007. 275 p.
12. Hampden-Turner C. and Trompenaars F. The seven cultures of capitalism: Value systems for creating wealth in the United States, Britain, Japan, German, France, Sweden and the Netherlands. London: Little, Brown Book Group, 1995. 416 p.

References

1. Campbell, J. P., Dunnette, M. D. and Hough, L. M. (1990). Modeling the performance prediction problem in industrial and organizational psychology. *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Vol. 1, pp. 687-732. 2nd ed. Palo Alto, Consulting Psychologists Press.
2. Bartram, D., Robertson, I. T. and Callinen, M. (2002). Competency and individual performance. *Modeling the world of work. Organizational Effectiveness: The Role of Psycholog*. Chichester, Wiley.

3. Grishnova, O. and Zaichko, O. (2016). Novitni tehnologii v ekonomitsi personalu: novi mozhyvosti y novi vyklyky [Modern Technologies in Labor Economics: New Opportunities and New Challenges]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 2, pp. 52-57 [in Ukrainian].
4. Czapla, T. (2011). Modelowanie kompetencji pracowniczych w organizacji [Modeling employee competencies in the organization]. Łódź, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego [in Polish].
5. Glinkowska, B., Chebotarov, Ie. and Chebotarov, V. (2018). Analysis of the Origin, Modern Characteristics and Prospects of Determining the Profile of Ukrainian Manager. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, Vol. 3(198), pp. 43-48. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2018/198-3/5>.
6. Glinkowska, B. and Chebotarov, V. A. (2018). A Comparative Cross Cultural Analysis of the Profile of A Modern Ukrainian Manager: the Imperatives of the Future in the Context of Internationalization. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, Vol. 21(3), pp. 63-74. DOI: <https://doi.org/10.2478/cer-2018-0019>.
7. Glinkowska-Krauze, B., Kaczmarek, B. and Chebotarov, V. (2020). Współczesne problemy zarządzania. Teoria i praktyka. Łódź, WUL. DOI: <http://dx.doi.org/10.18778/8142-054-9.01> [in Polish].
8. Chebotarov, Ie. V. (2021). Natsionalna dilova kultura Ukrainy i profil ukrainskoho marketoloha [National Business Culture of Ukraine and the Profile of a Ukrainian Marketer]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu – Economic Herald of the Donbas*, 1(63), pp. 78-83. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-1\(63\)-78-83](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2021-1(63)-78-83) [in Ukrainian].
9. Hofstede, G. (1980). Culture's consequences: International differences in work-related values. Sage Publications: Beverly Hills, CA. 328 p.
10. Hofstede Insights. Retrieved from <https://hofstede-insights.com/about-us>.
11. Trompenaars, F. (2007). Riding the Whirlwind. Infinite Ideas. Oxford, UK. 275 p.
12. Hampden-Turner, C. and Trompenaars, F. (1995). The seven cultures of capitalism: Value systems for creating wealth in the United States, Britain, Japan, German, France, Sweden and the Netherlands. London, Little Brown Book Group. 416 p.

Глінковська-Краузе Б., Чеботарьова Н. М., Чеботарьов Є. В. Теоретичні та методичні засади компаративного аналізу профілів підприємців

Формування нової системи міжнародних економічних відносин потребує обґрунтування надійної основи співпраці, насамперед, господарських суб'єктів різних країн у всіх галузях і сферах економіки. Одним із важливих чинників такого обґрунтування є оцінювання компетентностей підприємців, що є складовою комплексної науково-практичної проблеми компаративного (порівняльного) аналізу профілів підприємців різних країн. Дана проблема набуває особливої актуальності в контексті створення на європейському континенті міжнародних альянсів: економічних інтеграційних об'єднань у межах певних достатньо нечисельних країн, які б діяли за конкретними напрямками і проектами на субрегіональному рівні. Компаративний аналіз профілів підприємців є предметом досліджень за новим напрямом науки – економічної компаративістики. Це передбачає поєднання застосування міжкультурного, міждисциплінарного та міжфункціонального підходів. У статті на підґрунті узагальнення теоретичних і науково-практичних розробок, які проведено за двома міжнародними україно-польськими проектами, висунуто ґносеологічну триаду: «національна ділова культура» – «корпоративна культура» – «профіль підприємця» з наданням чіткого визначення даних дефініцій. Обґрунтовано інтеграл оцінювання профілів підприємців різних країн, який містить три етапи. На рівні першого етапу дається ідентифікація сутності фахових загальнокультурних компетентностей підприємців: дистанція влади, індивідуалізм, мужність, уникнення невизначеності, довготермінова орієнтація та індульгенція. Призначенням другого етапу є виокремлення й ідентифікація сутності суто підприємницьких компетентностей: схильність до підприємництва, обов'язковість у бізнесі, планування та ставлення до контролю, стандартизованість бізнес-діяльності, поліхромність і самовдосконалення. Третій етап пропонованого інтегралу містить чіткий перелік методичних посилок-вимог щодо розробки й оформлення (представлення) висновків паралельного анкетування-опитування підприємців різних країн за визначеними фаховими загальнокультурними і підприємницькими компетентностями.

Ключові слова: підприємництво, профіль підприємця, компетентності, національні ділові культури, корпоративні культури, економічна компаративістика, міжнародні альянси.

Glinkowska-Krauze B., Chebotarova N., Chebotarov Ie. Theoretical and Methodical Principles of Comparative Analysis of Entrepreneurs' Profiles

The formation of a new system of international economic relations requires the substantiation of a reliable basis for cooperation, first of all, between economic entities of different countries in all branches and spheres of the economy. One of the important factors of such justification is the assessment of entrepreneurs' competencies, which is a component of the complex scientific and practical problem of the comparative (comparative) analysis of profiles of entrepreneurs from different countries. This problem becomes especially relevant in the context of the creation of international alliances on the European continent: economic integration associations within the limits of certain rather small countries, which would act according to specific directions and projects at the subregional level. The comparative analysis of profiles of entrepreneurs is the subject of research in a new direction of science – economic comparativistics. This involves a combination of cross-cultural, cross-disciplinary and cross-functional approaches. In the article, on the basis of the generalization of theoretical and scientific-practical developments, which were carried out under two international Ukrainian-Polish projects, an epistemological triad is put forward: "national business culture" – "corporate culture" – "entrepreneur's profile" with a clear definition of these definitions. The integral of evaluating the profiles of entrepreneurs of different countries, which contains three stages, is substantiated. At the first stage, the essence of professional general cultural competences of entrepreneurs is identified: power distance, individualism, masculinity, uncertainty avoidance, long-term orientation and indulgence. The purpose of the second stage is to distinguish and identify the essence of purely entrepreneurial competencies: propensity for entrepreneurship, obligation in business, planning and attitude to control, standardization of business activities, polychromy and self-improvement. The third stage of the proposed integral contains a clear list of methodological requirements-requirements regarding the development and presentation (presentation) of the conclusions of a parallel questionnaire-survey of entrepreneurs of different countries according to specific professional general cultural and entrepreneurial competencies.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneur profile, competences, national business cultures, corporate cultures, economic comparative studies, international alliances.

