

4.13. Adaptive strategies of entrepreneurs in terms of economic risks and threats

4.13. Адаптивні стратегії підприємців в умовах економічних ризиків і загроз

Економічну кризу в країні не можливо подолати без спільної праці усіх суб'єктів господарювання, яка повинна бути спрямована на зменшення негативних впливів та на створення упереджувальної системи протидії ризикам і загрозам. Світовий досвід розвинутих країн довів, що саме підприємці малого та середнього бізнесу виступають у ролі медіаторів виходу країни із кризового становища. Вони, по-перше, надають населенню робочі місця, по-друге, наповнюють бюджет, по-третє, реалізують соціальні проекти тощо.

Перехідний період від однієї системи суспільно-економічних відношень до іншої завжди пов'язаний з великими ускладненнями. Специфіка психолого-економічних проблем сучасного періоду визначається необхідністю засвоєння нового підприємницького досвіду, бо саме мале і середнє підприємництво несе у собі потенціал економічних трансформаційних змін. Працюючи в конкурентному середовищі малому і середньому підприємству постійно доводиться адаптуватись до змін у господарському середовищі, отримуючи нові знання, як із зовнішніх так і з внутрішніх джерел. Такі процеси спонукають до зростанню вимог щодо формування адаптивних стратегій підприємницького потенціалу.

Ризики і загрози завжди супроводжують будь-яку підприємницьку діяльність, навіть саме поняття «підприємницька діяльність» полягає у прийнятті ризику на себе власником бізнесу, з метою отримання надприбутку та задоволення своїх потреб і поставлених цілей. У економічному словнику підприємницька діяльність [1] розуміється як самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, яка здійснюється на власний ризик із метою досягнення економічних, соціальних результатів та одержання максимального прибутку. Ризики при цьому можуть виникати як на перших етапах створення власного бізнесу, так і при вже стабільному існуванні на ринку. Вони хоч і різнопланові, можуть бути як зовнішні так і внутрішні, але всі вони мають значення у діяльності підприємців, впливають на їх розвиток і величину отриманого прибутку. З негативними явищами необхідно боротись, упереджувати їх та бути готовим протидіяти їм, у разі їх виникнення. В умовах бурхливих змін в соціально-економічному житті країни, що пов'язані з впровадженням нових реформ, коли має місце політична, соціально-економічна нестабільність та напруженість, актуалізується необхідність зміщення акцентів у бік суб'єктів, які беруть на себе ініціативу поєднання ресурсів і можливостей в єдиний процес виробництва товару чи послуги та потенційно здатні проводити

інноваційну діяльність і застосовувати ефективні адаптивні стратегії у новій економічній ситуації.

Американські вчені К. Макконнелл і С. Брю [2] наголошують, що підприємець одночасно є і каталізатором, і рушійною силою виробництва, і посередником, що зводить разом інші ресурси для отримання головного результату підприємницької діяльності – прибутку. Поняття «підприємець» включає до себе не тільки ступінь професійної підготовки людини, але й форму суспільного визнання, умови реалізації професійних знань та навичок у конкретній соціальній ситуації. Підприємницька діяльність часто пов'язана з більшим чи меншим рівнем невизначеності ситуації, тобто завжди знаходиться під впливом різних економічних ризиків та обмежень. Особливість діяльності підприємців малого і середнього бізнесу може бути виявлена тільки при умові, коли їх діяльність буде розглядатись у конкретному відношенні з кожним елементом господарського середовища, враховуючи при цьому всю багатозначність зв'язків і структурних відношень між елементами, як у внутрішньому розвитку регіону, так і у міжрегіональному плані [3].

Ми вважаємо, що підприємницькій діяльності притаманні такі *особливості*:

1) основний зміст підприємницької діяльності зводиться до взаємодії з людьми і готовністю йти на ризик. Підприємець ризикує не тільки своїм часом, працею, діловою репутацією, але й вкладеними коштами – своїми власними і/або компаньйонів-акціонерів (якщо заплановане не вдається, то це відображається і на якості роботи);

2) підприємницька діяльність потребує подвійної підготовки: *особистісної* – вміння підтримувати ділову активність; приймати основні рішення у процесі виробництва товарів чи послуг, встановлювати і підтримувати контакти з людьми, проявляти такі якості як толерантність, рішучість та, з іншої сторони, а також *спеціальної* – отримати базову фахову підготовку на основі вивчення менеджменту і вміння впроваджувати на комерційній основі нові продукти, нові виробничі технології або навіть нові форми організації підприємства;

3) підприємницька діяльність здійснюється через механізм координаційної взаємодії – відбувається стимулювання ефективної координації усіх суб'єктів господарського ринку через спрощення та пришвидшення інформаційної взаємодії «суб'єкт-суб'єктних» і «об'єкт-об'єктних» зв'язків між малими та середніми підприємствами, органами влади, громадськими організаціями та іншими учасниками.

Прагнення проявити себе як вмілого бізнесмена, реалізувати свої ідеї та результати діяльності, зробити їх надбанням суспільства – це також інтерес підприємця, який відіграє значну роль у житті суспільства і є рушієм його розвитку. Для того щоб здійснювати постійний пошук нових способів комбінування ресурсів, потрібно мати відповідні якості: волю і здібності;

духовну свободу, здатність визначати головні моменти підприємницької діяльності, «плисти проти течії», долаючи опір соціальних сил; витратити сили та енергію, здійснювати вплив на інших через результати своєї діяльності [4]. Як відомо, до важливих якостей психологічного портрета підприємця належать такі:

а) мотиваційно-вольові: наявність внутрішнього контролю, прагнення до боротьби і перемоги, схильність до ризику, потреба в самоактуалізації й суспільному визнанні, переважання мотиву досягнення перемоги над мотивом уникнення невдачі;

б) інтелектуальні: компетентність, розвинута інтуїція і перспективне мислення; комбінаторні схильності, розвинена уява і перспективне мислення;

в) комунікативні: здатність і готовність до лояльного спілкування з іншими людьми, талант координатора зусиль співробітників та вміння рухатися проти течії.

Отже, підприємець – це суб'єкт, що поєднує у собі новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку та розвитку нових видів та методів ведення бізнесу, нових благ та їхніх новітніх якостей, розширення сфер застосування капіталу. Й. Шумпетер [5] наголошує, що підприємець – це особливий тип людей, який виконує функцію новаторів в економіці. Звичайно навколишнє середовище при цьому протидіє, оскільки «нововведення в економіці, як правило, впроваджуються не після того, як спочатку у споживача стихійно виникнуть нові потреби..., а тільки тоді, коли саме підприємництво прищепить споживачам нові потреби». Внаслідок цього підприємцям приходиться адаптуватися як до мінливості смаків споживачів, так і до ризиків та загроз внутрішнього та зовнішнього економічного простору господарювання.

Очевидно, що признаючи первинність адаптивної потреби, необхідно ототожнювати адаптацію з головною метою діяльності, оскільки у людини процес задоволення потреб виступає як цілеспрямована діяльність. Між тим специфіка адаптаційних процесів полягає у тому, що вони є засобом, умовою реалізації мети і тільки в цій якості і можуть існувати. Потреба в адаптації може існувати і усвідомлюватись, але при цьому вона буде вторинною по відношенню до потреб, які викликають цю необхідність [6].

Наше дослідження адаптації до ризиків і загроз у підприємницькій діяльності базується на диспозиційно-рефлексивному підході, який дозволяє виокремити альтернативні стратегії професіоналізації: модель адаптивної поведінки підприємця і модель його професійного розвитку. Ми розглядаємо *диспозиційно-рефлексивну концепцію* особистості підприємця як інваріантно організовану систему, в якій базові компоненти визначають стійкість поведінки, почуттів і відношень з людьми; середній рівень визначає збалансовану систему узагальнених соціально-економічних установок на різноманітну взаємодію з господарським середовищем у виробничих ситуаціях; а ситуаційні компоненти

визначають готовність до оцінки і дії у конкретних (мікроекономічних і соціальних) умовах підприємницької діяльності. Фундаментальною умовою будь-якого професійного розвитку є перехід на більш високий рівень самосвідомості.

Ураховуючи інтерес, вигоду як невід'ємний атрибут підприємця, не можна лише ним визначати мотиви його діяльності. Адже в умовах ринкового середовища, суб'єкти підприємницької діяльності одержують прибуток за умови вибору найбільш ефективного варіанту використання ресурсів, економічного ризику, новаторських ідей. Це спонукає підприємця йти непротореним шляхом, застосовувати найкращі якості працівника: творчість, сумлінну працю, організаторські здібності.

Виходячи з цього ми розуміємо *адаптацію до підприємницької діяльності* як активну взаємодію підприємців і соціально-економічного середовища з метою досягнення таких стосунків між ними, які в найбільшій мірі забезпечують ефективність підприємницької діяльності, розвиток підприємницького потенціалу і особистісну задоволеність підприємницькою самореалізацією. Тобто, через адаптацію забезпечується можливість прискорення ефективного функціонування підприємця в змінених обставинах життя. Адаптація до підприємницької діяльності на сучасному етапі визначається ринковим середовищем, яке включає до себе комплекс певних умов, зовнішніх сил і стимулів, які впливають на підприємця; а також соціально-економічні ситуації з об'єктивними та суб'єктивними аспектами підприємницької діяльності, в яких вона функціонує.

На загальнодержавному рівні першочергового значення мають підприємницькі ресурси, при цьому сама їх наявність не є гарантом досягнення стратегічних бізнесових цілей; іншою, не менш важливою складовою виступає здатність мобілізувати ці ресурси у ході здійснення комплексу дій (бізнес-процесів). *На регіональному рівні* першочергового значення набувають обмеження і ризики, з якими стикаються суб'єкти підприємницької діяльності під тиском зовнішнього і внутрішнього середовища. *На локальному рівні* важливо враховувати наявні і приховані потенційні можливості суб'єктів підприємницької діяльності та їх мотиваційно-практичне регулювання, яке базується на активізації зацікавленості населення у реалізації себе як підприємця, що має на меті практичну реалізацію поставлених цілей: підняття свого добробуту і бути заможним [7].

Існують відповідні каталізатори виникнення ризиків, загроз та обмежень, які періодично актуалізуються в економічному просторі господарювання регіону і мають причинно-наслідковий вплив на підприємницьку діяльність, до яких можна віднести екзогенні та ендегенні каталізатори виникнення ризиків і загроз. Так до ендегенних ризиків відносять ті несприятливі ситуації, які можуть

виникнути в самому мікросередовищі підприємств регіону, тобто в одній із його управлінських, виробничих чи інших підсистем. Екзогенні ризики є ризиками мезо- і макросередовища, тобто такими, вплив на які з боку підприємств регіону фактично мінімальний. Вони абсолютно не залежать від діяльності персоналу підприємств і тому є більш складними для аналізу та управління. Стосовно тих підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, то для них спектр зовнішніх ризиків розширюється принаймні вдвічі. В даному випадку, до всіх можливих зовнішніх ризиків діяльності підприємств у власній країні, додаються ще й ризики діяльності на міжнародному ринку та зовнішні ризики, які пов'язані з економічною, політичною, фінансовою, соціальною та іншими ситуаціями у країні [8].

Як зазначає С.А.Дружилов [9], адаптивна стратегія – це в більшості своєму вибір між стратегією підкоритися ринковому середовищу і стратегією звільнення внутрішніх ресурсів особистісного розвитку, яка включає до себе здатність вирішувати морально-ціннісні проблеми і при необхідності протистояти чи перетворювати це середовище. В такій ситуації підприємці вимушені адаптуватися до змін в економічному просторі господарювання і шукати своє місце у нових реаліях. Це призводить до розмиття рольових образів і збільшення суб'єктивного контролю над емоційними переживаннями, особливо у випадках коли акцент в житті ставився на кар'єрну успішність і збанкрутіння починає сприйматися як поразка і кінець всієї життєвої кар'єри.

Різного роду зміни в підприємницькій діяльності спрямовані на те, щоб актуалізувати потенційні, резервні можливості і сформувати адаптивну стратегію до ризиків і загроз у підприємницькій діяльності. Ми вважаємо, що *адаптивна стратегія підприємців* буде визначатися рівнем відповідності суб'єктивних (пригноблювати чи звільняти внутрішні ресурси) і об'єктивних (присвоювати чи перетворювати ринкове середовище) елементів адаптації по відношенню до ступеня збігу його очікувань з реальною підприємницькою ситуацією.

Аналізуючи адаптацію як процес і як результат на різних етапах підприємницької діяльності, можна відмітити, що вона відбувається після настання певних ризиків і загроз для діяльності суб'єкта підприємницької адаптації. Адаптація до ризиків та загроз соціально-економічного простору господарювання, на основі врахування виділених ендогенних і екзогенних каталізаторів їхнього виникнення, здійснюється підприємцями через формування власних *адаптивних стратегій* протидії ним, до яких можна віднести:

1. *Стратегія когнітивної опори*: характеризується осмисленими зусиллями, які спрямовуються на активну підприємницьку діяльність, з використанням ресурсних сил для повної реалізації наявних можливостей; на самоосвіту; на

вдосконалення організаційної структури управління бізнесом. Образ «Я»-підприємець є гнучким і головним чином спрямований на себе й на управління значимими ринковими ситуаціями. Підприємці мужньо переживають невдачі і зберігають здатність до відтворення економічних процесів або переорієнтації своєї діяльності, вміють встановлювати нові ділові зв'язки і контролювати своє оточення.

2. *Стратегія емоційних змін*: характеризується фокусацією на симптомах стресу або на уникненні його руйнівної сили, використання ресурсних сил стосовно нейтралізації ризиків і загроз для підприємницького потенціалу, що підвищує рівень захисту. Підприємці стримано сприймають перехід до іншої сфери господарювання через закриття бізнесу, врівноважено проводять кадрові зміни, прагматично здійснюють продаж устаткування, а завдяки своєму позитивному життєвому балансу з впевненістю розраховують на допомогу системи дотацій, пільгового банківського кредитування.

3. *Стратегія поведінкової боротьби*: характеризується стійкістю партнерів у поведінці і звичках, прагненням реалізації можливостей для подолання слабких сторін підприємницького потенціалу, прагненням до перегляду бізнес-плану або до перепрофілювання господарської діяльності, а їх активність обумовлена введенням режиму економії. Такі підприємці намагаються створити нові партнерські зв'язки, залучити інвесторів, частково змінити спеціалізацію, зменшити дебіторську заборгованість через форфейтинг та факторинг.

4. *Рефлексивна стратегія розвитку*: характеризується аналізом протидії ризиків і загроз для бізнесу, прагненням зосередитися на шляхах вирішення проблем, спрямованістю на осмислення своєї підприємницької діяльності і можливості переорієнтації на новий вектор розвитку в інших сферах діяльності. Така стратегія передбачає використання рефлексивної інтуїтивності і інверсійності у конкурентній політиці. Такі підприємці мають живі інтереси і постійні плани на майбутнє стосовно збереженням свого бізнесу, за рахунок розширення ринків збуту, асортименту товарів/послуг в регіоні.

Часто підприємці, застосовуючи адаптивні стратегії при протидії ризикам і загрозам для своєї підприємницької діяльності, не враховують ступінь власної готовності до підприємницької діяльності. Необхідною умовою успішного ведення бізнесу, протидії ризикам і загрозам виступає також *готовність до підприємницької діяльності*, під якою ми розуміємо здатність і вміння особистості до ефективних дій у економічному просторі господарювання, що підтримують та підсилюють підприємницький потенціал, створюючи його конкурентні переваги. Такий підхід до визначення передбачає врахування наявних компонентів готовності та здатність їх до використання. Тому, рівень готовності до підприємницької діяльності необхідно розглядати через емоційний (особистісне і мотиваційне ставлення до підприємницької діяльності),

когнітивний (розуміння суті і змісту підприємницької діяльності) та поведінковий (активність у реалізації підприємницької діяльності та стилі комунікативної взаємодії) компоненти.

Отже, кризові явища формують плацдарм до корінних змін у реалізації адаптивних стратегій підприємців, з урахуванням впливу економічних ризиків і загроз. А це в свою чергу обумовлює необхідність у проведенні, із вмотивованими підприємцями, семінарів-тренінгів по формуванню у них перспективного мислення щодо організації та переорієнтації власного бізнесу, застосовуючи спеціально розроблені програми в інтерактивному режимі (наприклад, створення персонального SWOT-аналізу для діагностики своїх сильних і слабких здібностей, проведення тренінгових занять, ділових і рольових ігор тощо). Проведення тренінгів-компетентності дозволить їх учасникам розширювати підприємницькі зв'язки, вміти комунікувати і ділитись досвідом роботи, вносити свої пропозиції щодо покращення умов ведення бізнесу та передавати такі рекомендації державним органам влади.

Література

1. Економічний словник-довідник / За ред. С. В. Мочерного. – Київ: Феміна, 1995. – 368 с.
2. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р.Макконнелл, С. Л. Брю // Пер. с 14-го англ. изд. – М.: 2003. – 972 с.
3. Чайкіна Н. О. Методичні засади співвідношення Я-базового і Я-ситуаційного у структурі професійної адаптації / Н. О. Чайкіна // Практична психологія та соціальна робота: науково-практичний освітньо-методичний журнал. – 2012. – № 6. – С.14-20.
4. Солнышкина М. Г. Профессиональные стратегии личности: Монография / М.Г.Солнышкина. – М.: Маркетинг, 2006. – 119 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер // предисл. В. С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.
6. Чайкіна Н. О. Вплив «Я»-базового і «Я»-ситуаційного на адаптивну стратегію особистості. / Н. О. Чайкіна // Психологія і особистість. Науковий журнал. – 2013. – №1(3). – С.45-58.
7. Чайкіна А. О. Науково-методичні засади формування підприємницького потенціалу регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / А. О. Чайкіна; ПолтНТУ. – Полтава, 2015. – 20 с.
8. Чайкіна А. О. Ризики і загрози у формуванні підприємницького потенціалу регіону / О. В. Комеліна, А. О. Чайкіна // Бізнес Інформ. – 2015. – №2. – С. 143-147.
9. Дружилов С. А. Становление профессионализма человека как реализация индивидуального ресурса профессионального развития / С. А. Дружилов. – Новокузнецк: Изд-во ИПК, 2002. – 242 с.