

Список використаних джерел:

1. Цифрові інновації в розвитку малого бізнесу. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4138/4068>.
2. Ахновська, І., Олексюк, М. (2023). Роль економічної освіти у розвитку малого бізнесу України. URL: https://www.researchgate.net/publication/375762992_ROL_EKONOMICNOI_OSVI_TI_U_ROZVITKU_MALOGO_BIZNESU_UKRAINI/citation/download.

Zanyk Y. P.

candidate for a doctor of philosophy degree in the specialty 051 Economics
Vasyl Stefanyk Precarpathian national university, Ukraine

РОЛЬ МЕНТОРСТВА У НАВЧАННІ ПІДПРИЄМЦЯ-ПОЧАТКІВЦЯ THE ROLE OF MENTORING IN THE LEARNING DEVELOPMENT OF THE NOVICE ENTREPRENEUR

Різні дослідники визначають підприємництво по-різному. Спочатку термін "підприємець" походить від французького слова *Entreprenre*, що означає "братися за справу" [1]. В англійській мові підприємець означає людину, яка починає нову справу і бере на себе всю відповідальність за її результат.

Згідно з Шумпетером , підприємець - це новатор. Підприємець впроваджує інновації або для власного задоволення, або для економічної незалежності. Результатом інновації може бути новий продукт або процес, нову організацію або оживити існуючу організацію. Підприємець є носієм невизначеності та ризикує. Коли створюється новий ринок, він перебуває у невизначеній ситуації з точки зору задоволеності споживачів та доданої вартості. Підприємець - це той, хто бере на себе ризик і бере на себе всі наслідки створення нового підприємства.

Існують різні аспекти структури, яка збільшує ймовірність частоті взаємодії у відносинах між наставником і протеже. Якості наставника, є суб'єктивними за своєю природою, і сприйняття цих якостей кожним

підопічним відрізняється. Для того, щоб сформувати хорошу структуру стосунків між наставником і підопічним, підопічний повинен знайти собі наставника який відповідає тим якостям, які він або вона шукає.

Важко сказати, скільки типів підприємців існує у світі, оскільки більшість дослідників описують, що існують різні типи підприємців. Однак Томас Андерссон класифікував підприємців на п'ять категорій.

Креативні підприємці відкривають нові галузі, які потребують ресурсів, як фінансових, так і людських, таких як знання та навички, щоб пропонувати рішення проблем клієнтів. Для підтримки креативного підприємництва необхідна сильна культура комерціалізації. Коли нова ідея розроблена, вона повинна бути перевірена перед створенням прототипу. Потім прототип має бути протестований і доопрацьований після отримання зворотного зв'язку і перетворений на продукт.

Креативний підприємець повинен створити бізнес-план і шукати інвесторів. Такі підприємці мислять нестандартно порівняно з конкурентами, і їх найчастіше можна зустріти у високотехнологічних галузях.

Слово технопідприємець має сучасне походження. Вперше воно було використано в Сінгапурі, щоб підкреслити необхідність створення більшої кількості підприємців у технологічному секторі [2].

Технологічний підприємець - це людина, яка успішно використовує талант і венчурний капітал, інноваційні ідеї та управлінські навички для комерційного виробництва ефективних і життєздатних технологічних інновацій, або для ефективного використання інновацій з використанням технологій. Технопідприємці повинні набути управлінських компетенцій для виживання технологічних підприємств.

Концептуальна модель підприємця, яка висвітлює фактори та навички, необхідні для ментора знати заздалегідь до того, як він або вона вступає в менторські відносини. Ці фактори мають позитивний вплив на покращення відносин між ментором і протеже. Наприклад, "технопідприємець", який перебуває на стадії "зародження" і є "одинаком" може не потребувати

підприємницького менторства, оскільки він або вона приймає рішення самостійно і не шукає порад. Йому може знадобитися психологічний наставник. "Друг-інформатор", на прийняття рішень якого впливають друзі, колеги, поради наставника, може отримати наставника на кожному етапі, але якщо цей "друг-інформатор" є "підприємливим науковцем", то він або вона науковець", то йому чи їй може підійти ментор, який пов'язаний з дослідженнями та розробками. Кожен підприємець відрізняється від інших і потребує різної менторської підтримки та навичок.

Список використаних джерел:

1. Lange, Bastian, and Suntutje Schmidt. "Entrepreneurial ecosystems as a bridging concept? A conceptual contribution to the debate on entrepreneurship and regional development." *Growth and Change* 52.2 (2021): 790-807.
2. Klochan, I., Khodakivska, O., Kobets, S., Bachkir, I., Martynova, L., & Hnatenko, I. (2022). Sustainable development of regions: Modeling the management of economic security of innovative entrepreneurship.

Sokolik Vitaliy, Vice-Rector for Administrative, Economic and Legal Affairs
Mykolaiv National Agrarian University

ФОРМУВАННЯ СПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Формування спроможності економічного розвитку територіальних громад є ключовим завданням сучасного місцевого самоврядування, спрямованого на забезпечення сталого розвитку, покращення якості життя мешканців та конкурентоспроможності громад. Економічна спроможність громади визначається її здатністю самостійно забезпечувати фінансову стабільність, залучати інвестиції, створювати нові робочі місця та розвивати інфраструктуру. У сучасних умовах децентралізації основним завданням територіальних громад є ефективне використання наявних ресурсів, зокрема фінансових, природних та людських, що потребує комплексного стратегічного підходу.