

УДК 005.93-057.177.3:159.923  
DOI 10.32999/ksu2312-3206/2024-1-4

## ІНДИВІДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЯКОСТІ ПІДПРИЄМЦЯ, ЯКИЙ ВЕДЕ БІЗНЕС НА ДЕОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЯХ

**Танклевська Наталія Станіславівна,**  
доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економіки та фінансів підприємства,  
*Державний торговельно-економічний університет*  
n.tanklevska@knute.edu.ua  
<https://orcid.org/0000-0003-2906-40517>

**Танасійчук Олена Миколаївна,**  
кандидат психологічних наук,  
доцент кафедри психології  
*Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова*  
prioralaunch@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0001-9408-0248>

Актуальність дослідження індивідуально-психологічних якостей підприємців, які проявили резильєнтність в умовах воєнного часу, забезпечили робочі місця для своїх співробітників, які залишилися в небезпечних районах. Установлення типів особистості сучасного стійкого підприємця – це необхідний крок для формування корекційних або консультативних програм для покращення ефективності діяльності. **Мета.** Мета статті – сформувати психологічний профіль ефективного підприємця в умовах сучасних викликів. Завдання статті – теоретично й емпірично дослідити індивідуально-типологічні особливості особистості сучасного підприємця, який працює у складних умовах. У статті проаналізовано поняття «підприємець». Теоретично описано базові психологічні типи підприємців за Е. Робертсом. Сформовано особистісний портрет успішного підприємця. Визначено типи (моделі) підприємництва. **Методи.** Для проведення аналізу індивідуально-типологічних рис ефективного підприємця використано такі методики: тест Myers-Briggs Type Indicator (MBTI), методику оцінки підприємницького потенціалу (Entrepreneurial potential self-assessment), методику «Діагностика мотивації до успіху» Т. Елєрса, методику «Вимірювання стресостійкості за шкалою резильєнтності Коннора – Девідсона-10» (CD-RISC-10). **Результати.** Ефективні підприємці мають помірно високий рівень мотивації до успіху, є більш стійкі до стресу. За типом особистості майже кожен другий ефективний підприємець належить до групи аналітиків, 25% – вартових, 18,75% – дослідників, 12,5 – дипломатів. Панівним типом особистості серед ефективних підприємців є Командир. **Висновки.** Підтверджено, що між показником умовитованості, здібності/обдарованості та світогляду опитаних підприємців-респондентів і їхнім загальним підприємницьким потенціалом наявний прямий лінійний зв'язок. Отже, вказані показники впливають на продовження здійснення підприємницької діяльності в сучасних умовах. Перспективами дослідження є розроблення програми психологічної підтримки підприємцям, для підвищення їхньої резильєнтності в сучасних умовах.

**Ключові слова:** психологічний профіль, мотивація до успіху, дослідник, вартовий, аналітик.

## INDIVIDUAL AND PSYCHOLOGICAL QUALITIES OF AN ENTREPRENEUR WHO RUNS BUSINESS IN THE DE-OCCUPIED TERRITORIES

**Tanklevska Nataliya Stanislavivna,**  
Doctor of Economics, Professor,  
Professor of the Department of Economics and Enterprise Finance  
*State University of Trade and Economics*  
n.tanklevska@knute.edu.ua  
<https://orcid.org/0000-0003-2906-40517>

**Tanasiichuk Olena Mykolaivna,**  
Candidate of Psychological Sciences,  
Associate Professor of the Department of Psychology  
*The Admiral Makarov National University of Shipbuilding*  
prioralaunch@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0001-9408-0248>

The relevance of the study of individual and psychological qualities of entrepreneurs who showed resilience in wartime conditions, provided jobs for their employees who remained in dangerous areas. Establishing



the personality types of a modern sustainable entrepreneur is a necessary step for the formation of corrective or advisory programs to improve the effectiveness of activities. **Purpose.** The purpose of the article is to form a psychological profile of an effective entrepreneur in the conditions of modern challenges. The task of the article is to theoretically and empirically investigate the individual and typological features of the personality of a modern entrepreneur who works in difficult conditions. The article analyzes the concept of “entrepreneur”. The basic psychological types of entrepreneurs according to E. Roberts are theoretically described. A personal portrait of a successful entrepreneur has been created. Types (models) of entrepreneurship are defined. **Methods.** To analyze the individual and typological features of an effective entrepreneur, methods were used, namely: the Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) test, the Entrepreneurial potential self-assessment method, the “Diagnosis of motivation for success” method by T. Ehlers, the “Measuring resilience to stress using the Connor – Davidson Resilience Scale-10” (CD-RISC-10). **Results.** Effective entrepreneurs have a moderately high level of motivation for success and are more resistant to stress. By personality type, almost every second effective entrepreneur belongs to the group of analysts, 25% – watchmen, 18,75% – researchers and 12,5% – diplomats. At the same time, the most dominant personality type among effective entrepreneurs is the Commander. **Conclusions.** It has been confirmed that there is a direct linear relationship between the indicator of motivation, ability/giftedness and outlook of the surveyed entrepreneurs-respondents and their overall entrepreneurial potential. Thus, the specified indicators affect the continuation of entrepreneurial activities in modern conditions. The prospects of the research are the development of a program of psychological support for entrepreneurs to increase their resilience in modern conditions.

**Key words:** *psychological profile, motivation for success, researcher, guard, analyst.*

**Вступ.** Сучасне підприємництво стає запорукою стабільності держави та її економічного забезпечення. Підприємці – це особи, які не просто працюють самі на себе, але й забезпечують створення нових робочих місць. Проте в умовах економічної нестабільності, соціально-політичних змін, воєнного стану підприємницька діяльність стає більш важкою та ризикованою. Багато підприємців закрили свій бізнес, але є й ті, хто продовжує активно працювати, зокрема й на деокупованих територіях. У центрі нашої дослідницької уваги є підприємці, які продовжують свою діяльність у деокупованих районах Херсонської області. Мета статті – сформувати психологічний профіль ефективного підприємця в умовах сучасних викликів. Завдання статті – теоретично й емпірично дослідити індивідуально-типологічні особливості особистості сучасного підприємця, який працює у складних умовах.

#### **Теоретичне обґрунтування проблеми.**

Для переходу до основних результатів роботи необхідно сформулювати визначення терміна «підприємець», які є узагальненими на рис. 1.

Ми будемо дотримуватися визначення Захарія Варналія, воно є найбільш повним. Сучасна наука менеджменту потребує знань не тільки із процесу організації виробництва, підприємницької діяльності, але й індивідуально-психологічних якостей особистості, яка здійснює менеджмент і контроль. Спроба виокремити психологічні типи підприємців була здійснена Е. Робертсом, який описав такі типи (рис. 2).

1. Технологічні підприємці – екстравертовані особистості, які мають аналітичні й інтуїтивні здібності, прагнення до влади виражено на середньому рівні, не люблять підкорюватися, віддають перевагу процесу, більше ніж фінансовому забезпеченню.

2. Дрібний підприємець – це оптиміст, для якого є характерною здатність витримувати

значні навантаження, що пов'язані з роботою, порівняно з найманими працівниками, основний акцент на фінансовому забезпеченні.

3. Масовий підприємець – це людина, яка має образ підприємництва, як способу самоактуалізації кожної людини, яка здобуває перемогу в чесній, конкурентній взаємодії, проявляє прагнення до успіху, фінансове забезпечення є ознакою успіху.

4. Стратегічний підприємець – це бізнесмен, який ухвалює рішення глобального характеру щодо реорганізації, реструктуризації, переорієнтації бізнесу тощо. Усі рішення ухвалюються швидко, відповідно до вимог суспільства, з урахуванням усіх ризиків і переваг.

5. Підприємець-чемпіон – це підприємець, для якого є характерним сприйняття власної справи як спортивної гри, який за конкурентну боротьбу, працює з азартом.

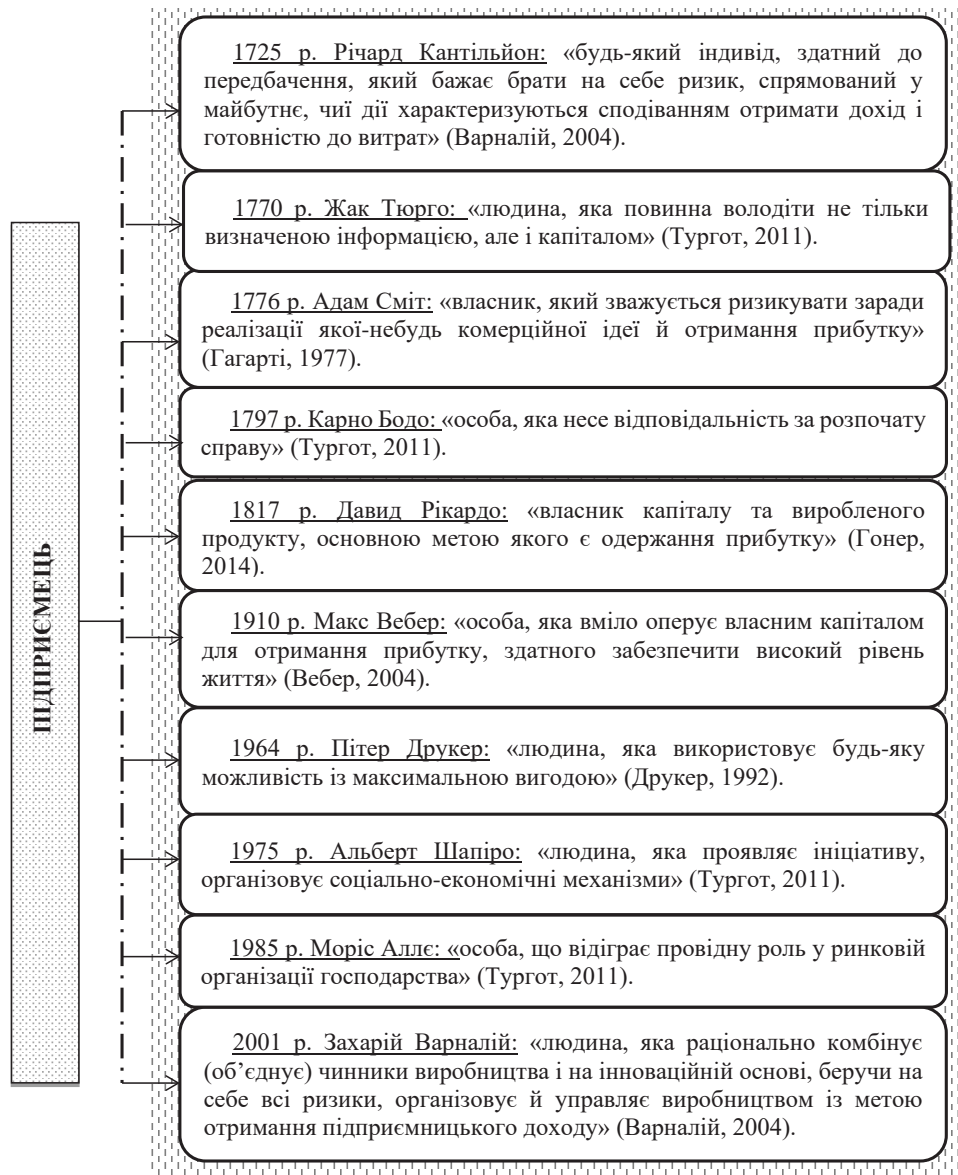
6. Підприємець-новатор – це винахідник, для якого характерні нові, креативні ідеї, впевненість у роботі, хоча проявляється неекономічна мотивація в аргументації вибору ідеї (наприклад, статусної, суспільного визнання тощо).

7. Підприємець-посередник – бізнесмен, який діє на зовнішньому кордоні фірми, з характерним прагненням до відчуття успіху та власної значущості, схильності до дотримання зобов'язань, з високим рівнем економічної мотивації, з орієнтацією на прибутковість (Ложкін, 2014; Львовчкін, 2003).

На основі аналізу зарубіжної літератури нами було виокремлено базові характеристики для формування типу підприємця:

1. Пошук можливостей та ініціативність – бачить і використовує нові або незвичні ділові можливості; діє до того, як його змусять до цього обставини.

2. Завзятість і наполегливість – готовий до неодноразових зусиль, щоб подолати перешкоду; змінює стратегії, щоб досягти мети.



**Рис. 1. Трактуювання визначення поняття «підприємець»**



**Рис. 2. Основні психологічні типи підприємців**



3. Готовність до ризику – віддає перевагу ситуаціям «виклику» або помірного ризику; віддає перевагу діям, щоби зменшити ризик або контролювати результати.

4. Орієнтація на ефективність – знаходить шляхи робити речі краще, дешевше, швидше; прагне досягати досконалості, покращувати стандарти ефективності.

5. Залучення в робочі контакти – приймає на себе відповідальність і йде на особисті жертви для виконання роботи; береться за справу із працівниками або замість них.

6. Цілеспрямованість – ясно висловлює цілі, має довгострокове бачення; постійно ставить і коректує короткострокові завдання.

7. Прагнення бути інформованим – особисто збирає інформацію про клієнтів, постачальників, конкурентів; використовує особисті та ділові контакти для своєї інформованості.

8. Систематичне планування та спостереження – планує, розбиває крупні завдання на підзавдання; розробляє або використовує процедури стеження за виконанням робіт.

9. Здатність переконувати та встановлювати зв'язки – використовує обережні стратегії для впливу та переконання людей; використовує ділові й особисті контакти як засіб досягнення цілей.

10. Незалежність і самовпевненість – прагне до незалежності від правил і контролю інших людей; покладається лише на себе перед лицем протистояння і за відсутності успіху; вірить у свою здатність виконувати складні завдання.

**Методологія та методи.** Для дослідження індивідуально-типологічних якостей підприємця вважаємо за доцільне комплексно застосовувати декілька методик, а саме: тест Myers-Briggs Type Indicator (далі – MBTI), методику оцінки підприємницького потенціалу (Entrepreneurial potential self-assessment), методику «Діагностика мотивації до успіху» Т. Елерса, методику «Вимірювання стресостійкості за шкалою резильєнтності Коннора – Девідсона-10» (далі – CD-RISC-10). Набір психодіагностичного інструментарію дозволив системно відобразити психологічні особливості бізнесменів у сучасних реаліях.

**Результати та дискусії.** У процесі проведення дослідження увага сконцентрована на оцінці психологічного профілю підприємців Херсонської області, яка зазнала суттєвих економічних, політичних, соціальних змін, перебуває в зоні бойових дій, що значно ускладнює професійну діяльність підприємців. З метою формування психологічного профілю підприємця, який здатен працювати в таких умовах, було проведено опитування шляхом анкетування 39 респондентів Херсонської області. Вибірку було розподілено на дві групи: ефективні підприємці та неефективні, що ви-

значається параметром «продовження роботи в умовах воєнного часу».

Для діагностики індивідуально-типологічних рис була використана методика «Мотивація до успіху» (Т. Елерс). У таблиці 3 представлено отримані результати. Отримані результати свідчать про помірно високий рівень мотивації до успіху (17–20 балів). Важливо акцентувати увагу на тому, що найбільш високий рівень мотивації до успіху спостерігається в підприємців віком до 29 років. Середній рівень мотивації ефективних підприємців за віком вищий середніх показників у всіх респондентів, окрім вікової групи 30–39 років, який дорівнює 16,75 балів і свідчить про середній рівень мотивації. Так, середній рівень мотивації ефективних підприємців віком 16–24 роки – 20 балів, що на 1,25 бала вище, ніж у такої групи всіх респондентів, проте даний результат теж свідчить про помірно високий рівень мотивації до успіху.

Діагностування рівня резильєнтності за Шкалою Коннора – Девідсона-10 показало (табл. 4), що середній рівень стресостійкості по респондентам – 29,8 балів, тоді як по ефективним підприємцям – 30,31 балів, зокрема й у жінок – 28,67 балів, у чоловіків – 37,83 балів, а щодо неефективних підприємців – 29,48 балів (у жінок – 27,57 балів, чоловіків – 33,29 бали). Спостерігається відхилення показників за неефективними підприємцями від відповідних показників в середньому за всіма респондентами й ефективними підприємцями, тобто середній рівень резильєнтності за ефективними підприємцями вище на 1,2–4,54 бали. Показник середнього рівня резильєнтності за групами ефективних підприємців є вищим за середній, а за чоловіками – високий. Це може бути пов'язане зі здатністю чоловіків реально оцінити ситуацію, швидко проаналізувати її, ухвалити зважене рішення. Середній рівень стресостійкості підприємців за віковими групами є вищим за середній, окрім групи 40–49 років – рівень високий. Тобто досвід впливає на рівень стресостійкості. Середній рівень стресостійкості підприємців за тривалістю діяльності коливається від середнього до високого, зокрема щодо діяльності 3–5 років – середній рівень, 1–3 роки та 10–15 років – вищий за середній рівень, понад 1 рік і понад 15 років – високий рівень. Варто відзначити, що найвищі показники рівня резильєнтності визначаються або в найбільш досвідчених підприємців – 30,63 балів, або в новачків (до 1 року) – 37,67 балів із максимальних 40 балів. Якщо в досвідчених підприємців одним із чинників стресостійкості виступає досвід, то більш молоде покоління керується ефектом соціальної фасилітації, прагне показати себе в більш вигідному світлі.

Таблица 3

**Аналіз мотивації до успіху підприємців-респондентів**

№	Показник	Рівень стресостійкості	
		Одиниць	Значення
1.	Середній рівень мотивації до успіху: – ефективні підприємці:	18,37	Помірковано високий рівень
	– жінки,	18,67	
	– чоловіки;	18,00	
	– неефективні підприємці:	17,74	Помірковано високий рівень
– жінки,	17,64		
– чоловіки.	17,87		
2.	Середній рівень мотивації підприємців за віком: 16–24 роки	18,75	Помірковано високий рівень
	25–29 років	18,67	Помірковано високий рівень
	30–39 років	17,41	Помірковано високий рівень
	40–49 років	18,14	Помірковано високий рівень
	50–59 років	17,83	Помірковано високий рівень
	Понад 60 років	–	–
3.	Середній рівень мотивації ефективних підприємців за віком: 16–24 років	20,00	Помірковано високий рівень
	25–29 років	19,50	Помірковано високий рівень
	30–39 років	16,75	Середній рівень
	40–49 років	18,57	Помірковано високий рівень
	50–59 років	18,00	Помірковано високий рівень
	Понад 60 років	–	–
4.	Середній рівень мотивації до успіху підприємців за тривалістю діяльності: до 1 року	17,00	Помірковано високий рівень
	1–3 роки	18,80	Помірковано високий рівень
	3–5 років	18,00	Помірковано високий рівень
	5–10 років	18,33	Помірковано високий рівень
	10–15 років	18,00	Помірковано високий рівень
	Понад 15 років	17,82	Помірковано високий рівень
5.	Середній рівень мотивації до успіху ефективних підприємців за тривалістю діяльності: до 1 року	16,00	Середній рівень
	1–3 роки	19,50	Помірковано високий рівень
	3–5 років	20,00	Помірковано високий рівень
	5–10 років	19,00	Помірковано високий рівень
	10–15 років	16,67	Середній рівень
	Понад 15 років	18,50	Помірковано високий рівень





Таблиця 4

## Аналіз стресостійкості підприємців-респондентів

№	Показник	Рівень стресостійкості	
		Одиниць	Значення
1.	Середній рівень стресостійкості: – ефективні підприємці	30,31	Вищий за середній
	серед них жінки	28,67	Вищий за середній
	чоловіки	37,83	Високий
	– неефективні підприємці	29,48	Вищий за середній
	серед них жінки	27,57	Вищий за середній
	чоловіки	33,29	Високий
2.	Середній рівень стресостійкості підприємців за віком: 16–24 роки	30,75	Вищий за середній
	25–29 років	27,33	Вищий за середній
	30–39 років	30,25	Вищий за середній
	40–49 років	30,64	Високий
	50–59 років	27,67	Вищий за середній
	Понад 60 років	–	–
3.	Середній рівень стресостійкості підприємців за тривалістю діяльності: до 1 року	37,67	Високий
	1–3 роки	25,80	Вищий за середній
	3–5 років	20,67	Середній
	5–10 років	32,17	Високий
	10–15 років	29,40	Вищий за середній
	Понад 15 років	30,63	Високий

Також було визначено тип особистості респондентів за допомогою методики 16 особистостей (Myers-Briggs Type Indicator (MBTI)), у результаті чого отримані дані, згруповані в таблицю 9. Так, із 39 респондентів 13 осіб належать до групи «Вартові», 11 осіб – «Аналітики», 10 осіб – «Дипломати» та лише 5 осіб – «Дослідники». Найбільша кількість жінок-підприємців належать до групи «Дипломати» (9 осіб, або 39,13%) і «Аналітики» (7 осіб, або 30,43%), а кожний другий чоловік-підприємець – до групи «Вартові». Щодо ефективних підприємців розподіл виглядає так: 43,75% належать до групи «Аналітики», 25% – «Вартові», 18,75% – «Дослідники», 12,5 – «Дипломати». Серед ефективних підприємців домінує тип Командир (4 особи, або 25%), серед неефективних – Керівник (30,4%), Активіст (21,7%). Серед опитуваних респондентів не виявлено два типи особистостей: Посередник і Віртуоз; в ефективних підприємців – чотири, а саме: Адвокат, Посередник, Консул, Віртуоз; а серед неефективних підприємців таких шість: Командир, Посередник, Протагоніст, Захисник, Віртуоз, Авантюрист. Серед респондентів-жінок виявлено 11 типів особистості із 16, а серед респондентів-чоловіків – 8 із 16.

Окрім цього, дана методика дозволила виявити деякі ознаки типів особистості респондентів (табл. 6). Так, за першою ознакою в ефективних і неефективних підприємців показники несуттєво відрізняються: екстравер-

тивний розум – 60,7–61%, інтровертивний – 39,0–39,3%, що свідчить про переважну екстравертивність респондентів. За другою ознакою «Енергія» в ефективних підприємців переважає рівень реалістичний (52,7%) проти 47,3% інтуїтивного рівня, водночас у неефективних підприємців ці рівні майже однакові (50,1 і 49,9% відповідно). За третьою ознакою «Натура» у двох груп підприємців майже схожі дані, тобто принципний рівень переважає логічний на приблизно 3%. За ознакою «Тактика» в ефективних підприємців планувальний рівень (56%) переважає пошуковий, а в неефективних – навпаки, пошуковий рівень становить 54,1% проти 45,9% планувального. За останньою ознакою «Індивідуальність» в ефективних підприємців самовпевнений рівень (58%) переважає обережний (42%), тоді як у неефективних підприємців переважає саме обережний рівень (53,2%), тобто ефективні бізнесмени схильні до самовпевнених і ризикових дій частіше, ніж неефективні.

Отже, виходячи з вищевказаного, варто відзначити, що ефективні підприємці мають помірковано високий рівень мотивації до успіху, є більш стійкі до стресу. За типом особистості майже кожен другий ефективний підприємець належить до групи аналітиків, 25% – вартових, 18,75% – дослідників, 12,5 – дипломатів. Домінує серед ефективних підприємців тип особистості Командир.

Таблица 5

**Типи особистості респондентів**

№	Тип особистості	Усього	Жінки		Чоловіки		Ефективні підприємці		Неефективні підприємці	
			осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%
1.	Аналітики, усього	11	7	30,43	4	25	7	43,75	4	17,4
1.1.	Архітектор	2	2	28,57	0	0	1	14,29	1	25
1.2.	Логік	3	1	14,29	2	50	1	14,29	2	50
1.3.	Командир	4	2	28,57	2	50	4	57,14	0	0
1.4.	Полеміст	2	2	28,57	0	0	1	14,29	1	25
2.	Дипломати, усього	10	9	39,13	1	6,25	2	12,5	8	34,8
2.1.	Адвокат	3	3	33,33	0	0	0	0	3	37,5
2.2.	Посередник	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.3.	Протагоніст	1	1	11,11	0	0	1	50	0	0
2.4.	Активіст	6	5	55,56	1	100	1	50	5	62,5
3.	Вартові, усього	13	5	21,74	8	50	4	25	9	39,1
3.1.	Логіст	2	1	20	1	12,5	1	25	1	11,11
3.2.	Захисник	1	0	0	1	12,5	1	25	0	0
3.3.	Керівник	9	3	60	6	75	2	50	7	77,78
3.4.	Консул	1	1	20	0	0	0	0	1	11,11
4.	Дослідники	5	2	8,70	3	18,75	3	18,75	2	8,7
4.1.	Віртуоз	–	0	0	0	0	0	0	0	0
4.2.	Авантюрист	1	0	0	1	33,33	1	33,33	0	0
4.3.	Підприємець	2	0	0	2	66,67	1	33,33	1	50
4.4.	Шоумен	2	2	100	0	0	1	33,33	1	50
Усього		39	23	100	16	100	16	100	23	100

Таблица 6

**Специфічні ознаки типу особистості підприємців-респондентів**

№	Ознаки	Середнє значення показника, %	
		в ефективного підприємця	у неефективного підприємця
1.	Розум: – екстравертивний; – інтровертивний.	61,0 39,0	60,7 39,3
2.	Енергія: – інтуїтивний; – реалістичний.	47,3 52,7	49,9 50,1
3.	Натура: – логічний; – принциповий.	48,9 51,8	48,1 51,9
4.	Тактика: – планувальний; – пошуковий.	56,0 44,0	45,9 54,1
5.	Індивідуальність: – самовпевнений; – обережний.	58,0 42,0	46,8 53,2

На основі проведеного аналізу було розроблено багатофакторну регресійну моделі, яка підтвердила залежність загального підприємницького потенціалу та показників мотивації, здібності/обдарованості та світогляду. Під час побудови моделі за результативну ознаку (Y) нами було взято загальний підприємницький потенціал, а факторними ознаками виступили показник мотивації ( $X_1$ ), показник здібності/обдарованості ( $X_2$ ) та показник світогляду ( $X_3$ ). Первинні дані для розроблення багатофакторних регресійних моделей представлено в таблиці 11.

сті/обдарованості ( $X_2$ ) та показник світогляду ( $X_3$ ). Первинні дані для розроблення багатофакторних регресійних моделей представлено в таблиці 11.

Таблица 11

**Дані для розроблення багатофакторних регресійних моделей\***

	Загальний підприємницький потенціал (Y)	Показник мотивації (X1)	Показник здібності/обдарованості (X2)	Показник світогляду (X3)
На 1-го респондента	154	57,17	62,2	34,83
На 1-го неефективного під-ця	149	55,39	59,91	33,7
На 1-го ефективного під-ця	161,26	59,73	65,07	36,46
На 1-ну жінку – ефект. під-ця	152,8	57,55	61,11	34,14
На 1-го чоловіка – ефект. під-ця	173,3	63,67	70,17	39,46

\* Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень.



Проведемо кореляційний аналіз чинників впливу на загальний підприємницький потенціал за допомогою функції *Кореляція*, яка представлена в пакеті *Аналіз даних* у Microsoft Excel (таблиця 12).

Таблиця 12  
**Кореляційний аналіз впливу факторних ознак**

	Загальний підприємницький потенціал (У)
Загальний підприємницький потенціал (У)	1
Показник мотивації (X1)	0,993969034
Показник здібності/обдарованості (X2)	0,998663121
Показник світогляду (X3)	0,996889981

Як бачимо з таблиці, усі факторні показники мають досить тісний взаємозв'язок із результативною ознакою, тобто з показником загального підприємницького потенціалу.

**Висновки.** Отже, підтверджено, що між показниками умотивованості, здібності/обдарованості та світогляду опитаних підприємців-респондентів і їхнім загальним підприємницьким потенціалом наявний прямий лінійний зв'язок. Зазначені показники впливають на продовження здійснення підприємницької діяльності в сучасних умовах. Перспективами дослідження є розроблення програми психологічної підтримки підприємців для підвищення їхньої резильєнтності в сучасних умовах.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Варналій З.С. Основи підприємництва : навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2006. 350 с.
2. Ложкін Г.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія : навчальний посібник. Київ : ДП Вид. дім «Персонал», 2014. 412 с.
3. Львовичкін А.М. Економічна психологія : навчальний посібник. Київ : Міленіум. 2003. 128 с.
4. Turgot A.R.J. The Turgot Collection (Large Print Edition): Writings, Speeches, and Letters of Anne Robert Jacques Turgot. Create Space Independent Publishing Platform, 2011. P. 560.
5. Gonner E.C.K. Economic Essays by David Ricardo (Routledge Revivals). 1'st ed. Routledge, 2014. P. 316.
6. Haggarty John. The Wisdom of Adam Smith. Liberty Fund. First Edition. 1977. P. 234.
7. Weber M. The Vocation Lectures (Hackett Classics). Hackett Publishing Company Inc., 2004. P. 176.
8. Peter F. Drucker. The Age of Discontinuity. Routledge, 1992. P. 434.

#### REFERENCES:

1. Varnaliy, Z.S. (2006). Basics conducticius [Basics of entrepreneurship]: educationis manuale. Kyiv : Scientiae Press, 350 [in Ukrainian].
2. Lozhkin, G.V., Komarovska, V.L. (2014). Psychologia oeconomica [Economic psychology]: educationis manuale. Kyiv : SE "Vyd. Domus "Personalis"", 412 [in Ukrainian].
3. Lyovochkin, A.M. (2003). Psychologia oeconomica [Economic psychology]: educationis manuale. Kyiv : Millennium, 128 [in Ukrainian].
4. Turgot, Anne Robert Jacques (2011). The Turgot Collection (Large Print Edition): Writings, Speeches, and Letters of Anne Robert Jacques Turgot. Create Space Independent Publishing Platform, 560 [in English].
5. Gonner, E.C.K. (2014). Economic Essays by David Ricardo (Routledge Revivals). 1'st Edition. Routledge, 316 [in English].
6. Haggarty, John (1977). The Wisdom of Adam Smith. Liberty Fund ; First Edition, 234 [in English].
7. Weber, Max (2004). The Vocation Lectures (Hackett Classics). Hackett Publishing Company Inc., 176 [in English].
8. Drucker, Peter F. (1992). The Age of Discontinuity. Routledge, 434 [in English].

*Стаття надійшла до редакції 27.02.2024.  
The article was received 27 February 2024.*