

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ / SOCIO-CULTURAL ASPECTS BUSINESS ACTIVITY

Оригинальные статьи / Original articles

DOI 10.24182/2073-6258-2024-23-4-56-63



Предпринимательские компетенции: содержание, принципы формирования и развития

А. В. Балабанова

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства,
Москва, Россия
Abalabanova@yandex.ru*

Аннотация: В последние десятилетия предпринимательство стало одной из ключевых движущих сил экономического развития и инноваций. Важную роль в этом процессе играют предпринимательские компетенции, которые определяют способность человека успешно вести бизнес и справляться с вызовами. Особое внимание в исследованиях по этому вопросу уделяется теории предпринимательских компетенций, разработанной Дэвидом Макклеландом.

Данная статья нацелена на изучение истории исследований в области предпринимательских компетенций, результатов работы Д. Макклеланда и других экспертов, а также выводов, которые стали основой для дальнейших исследований.

Дэвид Макклеланд, выдающийся психолог и один из основателей теории мотивации, заметил, что успех в предпринимательстве в значительной степени зависит от индивидуальных компетенций, а не только от количественных показателей, таких как уровень образования или опыт работы. Он выделил ряд персональных предпринимательских компетенций, которые способствуют успешной деятельности. Эта концепция привела к более глубокому пониманию того, как личностные качества влияют на результаты бизнеса и как их можно развивать и улучшать.

Формирование персональных предпринимательских компетенций — это ключевой фактор успеха в современном бизнесе. Теория Дэвида Макклеланда и последующие исследования показали, что эти компетенции можно развивать и совершенствовать. Системный подход к их развитию, включающий регулярную оценку и целенаправленную работу над собой, позволяет предпринимателям повышать эффективность своей деятельности и достигать поставленных целей.

Ключевые слова: предпринимательские компетенции, формирование персональных предпринимательских компетенций, теория Дэвида Макклеланда, оценка предпринимательских компетенций.

Для цитирования: Балабанова А.В. Предпринимательские компетенции: содержание, принципы формирования и развития. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2024. Т. 23. № 4. С. 56—63. <https://doi.org/10.24182/2073-6258-2024-23-4-56-63>.

Entrepreneurial competencies: content, principles of formation and development

A. V. Balabanova

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Russian Academy of Entrepreneurship,
Moscow, Russia
Abalabanova@yandex.ru*

Abstract: *In recent decades, entrepreneurship has become one of the key drivers of economic development and innovation. Entrepreneurial competencies play an important role in this process, which determine a person's ability to successfully conduct business and cope with challenges. Particular attention in research is paid to this issue by the theory of entrepreneurial competencies developed by David McClelland.*

This article is aimed at studying the history of research in the field of entrepreneurial competencies, the results of the work of D. McClelland and other experts, as well as the conclusions that became the basis for further research.

David McClelland, a prominent psychologist and one of the founders of the theory of motivation, observed that success in entrepreneurship largely depends on individual competencies, and not only on quantitative indicators, such as educational level or work experience. He highlighted a number of personal entrepreneurial competencies that contribute to successful activities. This concept has led to a deeper understanding of how personality traits influence business outcomes and how they can be developed and improved.

The formation of personal entrepreneurial competencies is a key factor in success in modern business. David McClelland's theory and subsequent research has shown that these competencies can be developed and refined. A systematic approach to their development, including regular assessment and targeted work on themselves, allows entrepreneurs to increase the efficiency of their activities and achieve their goals.

Keywords: *entrepreneurial competencies, formation of personal entrepreneurial competencies, David McClelland theory, evaluation of entrepreneurial competencies.*

For citation: *Balabanova A.V. Entrepreneurial competencies: content, principles of formation and development Scientific notes of the Russian academy of entrepreneurship. 2024. T. 23. № 4. P. 56–63. <https://doi.org/10.24182/2073-6258-2024-23-4-56-63>.*

В последние десятилетия предпринимательство стало неотъемлемой частью экономической жизни общества. Малые и средние предприятия играют важную роль в создании рабочих мест и стимулировании инноваций. Однако, чтобы быть успешным в мире бизнеса, необходимо обладать определенными навыками и знаниями, которые объединяются в понятие «предпринимательские компетенции».

В условиях быстро меняющейся экономики, растущей цифровизации и глобализации предприниматели сталкиваются с новыми вызовами. Только наличие инновационной идеи недостаточно для успеха; необходимы еще и определенные компетенции, позволяющие эффективно управлять бизнесом. Интерес к изучению предпринимательских компетенций возник на основе необходимости понимать, какие именно способности помогают предпринимателям достигать успеха.

Научные исследования показывают, что успешные предприниматели обладают уникальным набором характеристик и способностей, которые отличают их от других людей.

Предпринимательские компетенции представляют собой совокупность знаний, навыков и личностных характеристик, необходимых для успешного ведения бизнеса. Важно понимать, что эти компетенции не являются статичными, они могут развиваться и изменяться в зависимости от опыта и обучения.¹

Среди множества авторов, занимающихся изучением предпринимательских компетенций, можно выделить несколько ключевых фигур. Их исследования оказали значительное влияние на понимание того, что делает успешного предпринимателя, какие факторы влияют на его успех.

Дэвид Макклелланд² — его теория «Мотивация достижения» положила начало исследованию мотивации предпринимателей. Питер Друкер³ — один из первых, кто рассматривал предпринимательство как систематизированный процесс, который можно изучить и применить на практике. Ховард Стивенсон⁴ в 1983 г. описал предпринимательство как «поиск возможностей за пределами ресурсов, которые вы сейчас контролируете». Журнал INC назвал определение предпринимательства Ховардом «лучшим ответом на все вопросы». Это открыло новые пути для исследований в области устойчивости и инноваций.

¹ Рубин Ю.Б. Формирование компетенций в сфере предпринимательства на образовательном пространстве бакалавриата. Высшее образование в России. 2016. № 1. (197). С. 11.

² David C. McClelland. The Achieving Society. New York. Irvington Publishers Inc. 1976.

³ Peter Drucker. The Practice of Management (1954). Русскоязычное издание: Питер Друкер. Практика менеджмента. — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2015. 416 с.

⁴ <https://www.inc.com/eric-schurenberg/the-best-definition-of-entepreneurship.html/>.

В обществе на протяжении долгих лет шла дискуссия насчет того, являются ли предпринимательские компетенции врожденными для людей либо им можно обучать и развивать собственные предпринимательские качества. Дэвид Макклелланд в 1965 г. обнаружил, что личные черты или компетенции могут изменяться, поэтому люди могут приобрести и развить свои предпринимательские способности. После этого многие последние исследования также признали, что личное отношение, черты, знания и навыки могут быть изменены и развиты через соответствующую подготовку и повышение квалификации.

История исследований Дэвида Макклелланда и ученых, анализировавших предпринимательское поведение, охватывает несколько десятилетий и внесла значительный вклад в понимание психологии предпринимательства. Этот длительный период научных изысканий позволил сформировать целостное представление о факторах, влияющих на успех предпринимателей и развитие бизнеса в целом.

Рассмотрим мнение различных авторов, изучавших данный вопрос.

Так, Bird ⁵ (1995) предполагает, что предпринимательские компетенции определяются как базовые характеристики, такие как конкретные знания, мотивы, черты, самооценки, социальные роли и навыки, которые приводят к рождению, выживанию и/или росту.

Ahmed N.H. ⁶ провел эмпирическое исследование 212 малых и средних предприятий в Малайзии и доказал, что компетенция предпринимателей оказывает прямое и существенное влияние на успех фирм. Он подчеркнул важность понимания роли, которую играют знания, навыки, установки предпринимателей и их поведение, а также влияние, которое эти личные характеристики оказывают на эффективность работы фирмы.

Исследование Mitchelmore и Rowley ⁷ (2010) проливает свет на то, как предпринимательские компетенции, базируясь на личных особенностях предпринимателя, помогают предпринимателю грамотно вести бизнес. Они рассматривали предпринимательские компетенции как группу характеристик, которые имеют отношение к успешному предпринимательству.

Sarwoko ⁸ (2016) утверждает, что предпринимательские компетенции влияют на способность формировать стратегии роста и, следовательно, эффективность бизнеса. Он продемонстрировал, как рост бизнеса может происходить за счет обладания предпринимательскими компетенциями.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что управленческие и предпринимательские компетенции — многомерные конструкции.

В своем научном обзоре Смит и Морс ⁹ (2005) выявили, что в управленческих компетенциях существуют два аспекта:

- функциональные компетенции, такие как маркетинг и финансы; и
- организационные компетенции, такие как навыки, связанные с организацией и мотивацией, личные навыки и лидерство.

Одной из целей развития предпринимательских компетенций является развитие и измерение именно организационных компетенций, что принято называть *soft skills*, — навыков, которые может приобрести и развить человек независимо от сферы деятельности, в которой он занят, и формы собственности компании, в которой он работает.

⁵ Bird, B. (1995), «Towards a theory of entrepreneurial competency», *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 2, pp. 51–72.

⁶ Ahmad, N.H., T. Ramayah, C. Wilson, and L. Kummerow. Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? A study of Malaysian SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, v. 16, n. 3, p. 182–203, 2010.

⁷ Mitchelmore, S. and, J. Rowley. Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International journal of entrepreneurial Behavior & Research*, v.16, n. 2, p. 92–111, 2010.

⁸ Sarwoko, E. Growth strategy as a mediator of the relationship between entrepreneurial competencies and the performance of SMEs. *Journal of Economics, Business & Accountancy*, v. 19, n. 2, p. 219–226, 2016.

⁹ Smith, B. and Morse, E. (2005), *Entrepreneurial Competencies: Literature Review and Best Practices*, Small Business Policy Branch, Industry Canada, Ottawa.

Так, компания Management System International (MSI) в партнерстве с McBer & Company провела пятилетнее исследование, результатом которого стала разработанная методология ЭМ-ПРЕТЕК (EMPRETEC, от испанского: Emprendedores — Предприниматели и Tecnologia — Технология), то есть фактически методология обучения технологии предпринимательской деятельности и оценки компетенций предпринимателя.¹⁰

Методология базировалась на разработках профессора психологии Гарвардского университета Дэвида Макклелланда, который изучал поведение предпринимателей их различных видов деятельности и различных стран и на основе своего исследования выделил десять персональных предпринимательских компетенций (ППК).

Дэвид Макклеланд начал свои исследования в области мотивации достижения в 1950-х годах. Его ранние работы фокусировались на связи между потребностью в достижении и экономическим ростом общества. Макклеланд проводил обширные эмпирические исследования, анализируя исторические данные и проводя психологические тесты в различных культурах. Эти первоначальные исследования заложили фундамент для дальнейшего изучения предпринимательского поведения и его влияния на экономическое развитие.

В своей знаменитой книге «The Achieving Society»¹¹ Макклеланд представил теорию о том, что высокая потребность в достижении является ключевым фактором предпринимательского успеха и экономического развития стран. Он аргументировал, что общества с высоким уровнем потребности в достижении среди населения демонстрируют более быстрый экономический рост. Макклеланд также разработал методы измерения потребности в достижении, включая проективные тесты и анализ детской литературы разных культур.

В 1970-е годы Макклеланд и его коллеги расширили свои исследования, включив в них анализ других характеристик успешных предпринимателей, таких как потребность во власти и аффилиации (принадлежности). Они провели ряд длительных исследований, отслеживая карьерные траектории людей с различными мотивационными профилями. Эти исследования показали, что успешные предприниматели часто демонстрируют сбалансированное сочетание потребности в достижении, умеренной потребности во власти и низкой потребности в аффилиации.

Теория Макклеланда, известная как теория достижений, возникла как реакция на традиционные теории мотивации, которые фокусировались на внешних факторах, таких как деньги и статус. Макклеланд предположил, что мотивация человека в большей степени определяется его потребностями, которые формируются в процессе социализации. Он считал, что у каждого человека есть внутренняя мотивация совершенствоваться. Эту мотивацию он разделил на три типа: достижение, принадлежность, власть или влияние.

Есть люди, которые в первую очередь движутся вперед и вдохновляются за счет достижений. Достижение связано с построением их собственного видения и представления о результатах и успехе. Люди, мотивированные достижением, — это те, кто ставят для себя цели, и, когда они достигнуты, находят мотивацию для новых, более сложных задач. Они отличаются тем, что «следуют» за своими идеями и мечтами.

Людей, которые в первую очередь мотивируются за счет принадлежности к сообществу, стимулирует то, что они являются частью или принадлежат к определенной группе, они стремятся быть принятыми своими соратниками или теми, кем они восхищаются, кто является их кумиром и объектом для подражания. Этими людьми движет желание присоединиться к группе и считаться членом конкретных групп.

И наконец, есть люди, которых мотивирует власть. Таких людей вдохновляет то, что они могут влиять на других. Их сподвигает на новые свершения, воплощение в жизнь их идей и следование за ними людей, которые делают то, что задумывали они сами.

¹⁰ Matthew J. Hoffarth From achievement to power: David C. McClelland, McBer & Company, and the business of the Thematic Apperception Test (TAT), 1962–1985. 2019. <https://doi.org/10.1002/jhbs.22015>.

¹¹ David C. McClelland. The Achieving Society. New York. Irvington Publishers Inc. 1976.

Те люди, которых мотивирует власть или принадлежность к группе, зависимы от других людей, от их настроений, поступков, мнений. Те же, кого мотивируют достижения, зависят, главным образом, от самих себя, поскольку исполняют свои желания и мечты сами. Люди, которых мотивируют достижения, обычно, предпочитают работать одни и не слишком беспокоятся о том, что другие думают об их действиях, хотя им нравится получать признание за свои результаты. Как правило, мотивацией предпринимателя являются достижения.

В 1980-х годах Макклеланд разработал модель предпринимательских компетенций, которая включала такие аспекты, как инициативность, настойчивость, способность видеть и использовать возможности. Эта модель была основана на обширных исследованиях успешных предпринимателей в различных культурах и отраслях. Макклеланд выделил ключевые компетенции, которые отличали высокоэффективных предпринимателей от менее успешных. Эта модель стала основой для многих программ обучения предпринимательству и оценки предпринимательского потенциала.

В соответствии со своей теорией Д. Макклеланд разбил персональные предпринимательские компетенции на три кластера: Достижение, Планирование и Влияние. Если сравнить данные компетенции с домом, то можно отметить, что компетенции из кластера Планирования, включающего Постановку цели, Планирование и Поиск информации, являются фундаментом, базисом нашего дома, компетенции из кластера Достижение — Поиск возможностей и инициатива, Умение рисковать обдуманно, Требование качества и эффективности, Выполнение обязательств и Настойчивость — это стены нашего дома. И, наконец, компетенции кластера Влияние — Убеждение и Деловые связи, Независимость и уверенность в себе — венчают крышу нашего здания. Ведь для того, чтобы влиять или проявлять власть, необходимо обладать всеми компетенциями.

Теория Д. Макклеланда подчеркивает, что успех в предпринимательстве не является результатом случайности или везения. Напротив, он основан на комплексе взаимосвязанных компетенций, которые можно развивать и совершенствовать. Д. Макклеланд утверждает, что эти компетенции могут быть приобретены через обучение и опыт, что открывает возможности для целенаправленного развития предпринимательских навыков.

Важно отметить, что теория Д. Макклеланда не предполагает, что каждый успешный предприниматель должен обладать всеми этими компетенциями в равной степени. Скорее, она предлагает рамку для понимания и развития ключевых аспектов предпринимательского поведения. Различные предприниматели могут иметь разные сильные стороны и области для развития, и успех часто зависит от того, как эффективно они могут использовать свои сильные стороны и компенсировать слабые.

При этом следует иметь в виду, что Д. Макклеланд также подчеркивает важность контекста в предпринимательской деятельности. Различные бизнес-среды и отрасли могут требовать разных комбинаций компетенций для достижения успеха. Например, в высокотехнологичных отраслях инновационность и информационный поиск могут быть особенно важны, в то время как в сфере услуг большее значение могут иметь навыки деловых связей и ориентации на эффективность и качество.

Кроме того теория предполагает, что предпринимательские компетенции могут развиваться с течением времени. По мере того как предприниматели накапливают опыт и сталкиваются с различными вызовами, они могут улучшать свои навыки и развивать новые компетенции. Это подчеркивает важность непрерывного обучения и саморазвития в предпринимательской деятельности.

Теория предпринимательских компетенций Дэвида Макклеланда предоставляет ценную основу для понимания факторов, способствующих успеху в предпринимательской деятельности. Она подчеркивает, что предпринимательство — это не врожденный талант, а набор навыков и компетенций, которые можно развивать и совершенствовать. Эта теория продолжает оставаться актуальной и влиятельной в области исследований предпринимательства и практического бизнес-образования, предоставляя ценные инсайты для тех, кто стремится достичь успеха в мире бизнеса.

Применение теории Д. Макклеланда имеет широкое практическое применение. Она используется для разработки образовательных программ по предпринимательству, создания инструментов оценки предпринимательского потенциала, а также для самоанализа и личностного развития предпринимателей. Понимание ключевых персональных предпринимательских компетенций может помочь начинающим предпринимателям определить области для развития, а опытным — найти новые пути для совершенствования своих навыков и повышения эффективности своего бизнеса.

Так, образовательная программа ЭМПРЕТЕК, построенная на основе теории Д. Макклеланда, — одна из лучших образовательных программ в мире по развитию предпринимательских компетенций. С начала внедрения в 1988 году данная программа подготовила свыше 500 000 предпринимателей в более чем 50 странах мира и признана одной из самых эффективных в мире в области развития предпринимательства.¹² В России данная программа проводится с 2013 г., и на сегодняшний день в нашей стране насчитывается около 1000 выпускников данной программы¹³.

Перед началом программы каждый потенциальный участник проходит фокусное интервью, главная цель которого — диагностика его предпринимательского профиля, то есть, иначе говоря, оценка выраженности той или иной персональной предпринимательской компетенции в поведении каждого участника. По результатам данного интервью происходит отбор участников и затем полученная информация используется в ходе программы.

Программа длится шесть полных дней, обучение проходит ежедневно в очном формате и направлена на отработку и усиление персональных предпринимательских компетенций каждого участника. Обучение по программе ЭМПРЕТЕК проходит через активные методы: ролевые игры, деловые ситуации, кейс-стади, ситуативные задачи, самодиагностику, полевые исследования. Ведут программу аккредитованные тренеры, которые сами в качестве участников прошли данную программу и затем прошли определенное обучение и, безусловно, обладают большим опытом как в сфере предпринимательской деятельности, так и в сфере образования.

Главная задача по результатам образовательного интенсива — это формирование устойчивых предпринимательских компетенций, внедрение их в повседневную жизнь участников для повышения эффективности их деятельности и, как следствие, повышения их конкурентоспособности на рынке труда. Важно отметить, что, говоря о развитии персональных предпринимательских компетенций, следует иметь в виду совершенствование данных компетенций не только у предпринимателей или людей, желающих открыть свое дело, но и наемных сотрудников, представителей как коммерческих, так и государственных органов. Так как персональные предпринимательские компетенции относятся, как уже говорилось выше, к *soft skills*, в переводе с английского — «гибким навыкам» или «мягким навыкам». Их наличие не связано с конкретной профессией, это личностные характеристики человека. Они помогают хорошо выполнять свою работу и важны для карьеры.

Предпринимательские компетенции неразрывно связаны со стратегиями бизнеса. От наличия необходимых компетенций зависит возможность реализации выбранных стратегий. Например:

- Стратегия дифференциации: Для реализации этой стратегии необходима креативность, инновационность и способность к принятию рисков, чтобы предложить уникальный продукт или услугу.
- Стратегия лидерства в ценовой политике: Эта стратегия требует от предпринимателей эффективного управления издержками, способности вести переговоры и находить оптимальных поставщиков.
- Стратегия фокусирования: Для реализации этой стратегии необходима глубокая экспертиза в выбранной нише, способность анализировать потребности клиентов и предлагать специализированные решения.

Успешное применение стратегии бизнеса зависит от наличия соответствующих предпринимательских компетенций.

¹² <https://unctad.org/topic/enterprise-development/Empretec>.

¹³ <http://empretec.ru/>.

История исследований предпринимательских компетенций показывает, что личные качества и умения играют ключевую роль в успехе предпринимательской деятельности. Теория Дэвида Макклеланда стала основой для понимания того, как индивидуальные характеристики влияют на бизнес, а также для разработки образовательных программ, которые помогают формировать будущих предпринимателей.

Современные исследования подчеркивают важность этих компетенций в условиях стремительно меняющегося мира, где гибкость и готовность к рискам становятся важнейшими условиями для достижения успеха. Одним из важных аспектов является умение ставить цели и планировать действия. Эффективные предприниматели не только устанавливают краткосрочные и долгосрочные цели, но и разрабатывают подробные планы по их достижению. Они активно ищут информацию, необходимую для принятия обоснованных решений, и готовы брать на себя риски, которые могут возникнуть в процессе реализации своих идей.

Настойчивость и качество принимаемых решений также играют ключевую роль. Эксперименты показывают, что предприниматели, которые проявляют настойчивость в достижении своих целей, даже в условиях неопределенности значительно увеличивают свои шансы на успех. Качество же решений напрямую отражается на эффективности бизнеса.

Современные исследования в области предпринимательских компетенций продолжают развиваться, учитывая последние изменения в экономике и технологии. Ученые всё больше обращают внимание на такие аспекты, как влияние цифровых технологий на управленческие практики, необходимость кросс-культурных компетенций и важность эмоционального интеллекта для предпринимателей.

Формирование и развитие предпринимательских компетенций остается актуальной задачей для общества, образовательных учреждений и самих предпринимателей. Чем больше внимания будет уделяться данной теме, тем больше возможностей открывается для формирования нового поколения успешных бизнесменов, способных внести значимый вклад в экономическое развитие страны.

Список литературы

1. Ahmad, N.H., T. Ramayah, C. Wilson, and L. Kummerow. Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? A study of Malaysian SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, v. 16, n. 3, p. 182–203, 2010.
2. Asta, K., & Liudas, S. (2019). Personal Entrepreneurial Competencies of Participants in Experiential Entrepreneurship Education. *Sciend*, 37–51.
3. Bird, B. (1995), «Towards a theory of entrepreneurial competency», *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 2, pp. 51–72.
4. Hoffarth, Matthew J. From achievement to power: David C. McClelland, McBer & Company, and the business of the Thematic Apperception Test (TAT), 1962–1985. 2019. <https://doi.org/10.1002/jhbs.22015>
5. McClelland, David C. *The Achieving Society*. New York. Irvington Publishers Inc. 1976.
6. Mansfield, Richard S., McClelland, David C, Spencer, Lyle M., Jr., Santiago, Jose. *The identification and assessment of competencies and other personal characteristics of entrepreneurs in developing countries*. McBer & Company. 1987
7. Li, L., & Wu, D. (2019). Entrepreneurial education and students' entrepreneurial intention: does team cooperation matter? *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(35).
8. Mitchelmore, S. and, J. Rowley. Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International journal of entrepreneurial Behavior & Research*, v.16, n. 2, p. 92–111, 2010.
9. Drucker, Peter. *The Practice of Management* (1954).
10. Sarwoko, E. Growth strategy as a mediator of the relationship between entrepreneurial competencies and the performance of SMEs. *Journal of Economics, Business & Accountancy*, v. 19, n. 2, p. 219–226, 2016.
11. Smith, B. and Morse, E. (2005), *Entrepreneurial Competencies: Literature Review and Best Practices*, Small Business Policy Branch, Industry Canada, Ottawa.
12. Балабанова А.В., Шкарин А.Ю. Предпринимательские аспекты образовательной деятельности. *Путеводитель предпринимателя*. 2014. № 21. С. 23–29.
13. Питер Друкер. *Практика менеджмента*. — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2015. 416 с.

14. Рубин Ю.Б. Формирование компетенций в сфере предпринимательства на образовательном пространстве бакалавриата. Высшее образование в России. 2016. № 1. (197). С. 7–21.
15. Шпилькина Т.А. Программа развития предприятий МСП, ИП и самозанятых в регионах РФ в современных реалиях. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14, № 1. С. 142–156.

References

1. Ahmad, N.H., T. Ramayah, C. Wilson, and L. Kummerow. Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? A study of Malaysian SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, v. 16, n. 3, p. 182–203, 2010.
2. Asta, K., & Liudas, S. (2019). Personal Entrepreneurial Competencies of Participants in Experiential Entrepreneurship Education. *Sciend*, 37–51.
3. Bird, B. (1995), «Towards a theory of entrepreneurial competency», *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 2, pp. 51–72.
4. Hoffarth, Matthew J. From achievement to power: David C. McClelland, McBer & Company, and the business of the Thematic Apperception Test (TAT), 1962–1985. 2019. <https://doi.org/10.1002/jhbs.22015>.
5. McClelland, David C. *The Achieving Society*. New York. Irvington Publishers Inc. 1976.
6. Mansfield, Richard S., McClelland, David C, Spencer, Lyle M., Jr., Santiago, Jose. *The identification and assessment of competencies and other personal characteristics of entrepreneurs in developing countries*. McBer & Company. 1987.
7. Li, L., & Wu, D. (2019). Entrepreneurial education and students' entrepreneurial intention: does team cooperation matter? *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(35).
8. Mitchelmore, S. and, J. Rowley. Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International journal of entrepreneurial Behavior & Research*, v.16, n. 2, p. 92–111, 2010.
9. Drucker, Peter. *The Practice of Management* (1954).
10. Sarwoko, E. Growth strategy as a mediator of the relationship between entrepreneurial competencies and the performance of SMEs. *Journal of Economics, Business & Accountancy*, v. 19, n. 2, p. 219–226, 2016.
11. Smith, B. and Morse, E. (2005), *Entrepreneurial Competencies: Literature Review and Best Practices*, Small Business Policy Branch, Industry Canada, Ottawa.
12. Balabanova A.V., Shkarin A.Yu. Entrepreneurial aspects of educational activities. *Entrepreneur's guide*. 2014. № 21. S. 23–29.
13. Peter Drucker. *Management practice*. — М.: «Mann, Ivanov and Ferber», 2015. 416 s.
14. Rubin Yu.B. Formation of competencies in the field of entrepreneurship in the undergraduate educational space. *Higher education in Russia*. 2016. № 1. (197). P. 7–21.
15. Shpilkina T.A. Program for the development of small and medium sized enterprises, individual entrepreneurs and self-employed in the regions of the Russian Federation in modern realities. *Guide entrepreneur*. 2021. Т. 14. No 1. S. 142–156.