2. ПРОДУКТИВНІ СИЛИ

ISSN 1994-7836 (print)
ISSN 2519-2477 (online)

УДК 330.83:334.01

Article info
Received 04.02.217 p.

О. З. Ватаманюк¹, М. М. Ватаманюк²

¹ Львівський НУ ім. Івана Франка, м. Львів, Україна

² НЛТУ України, м. Львів, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ ТА СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ КАТЕГОРІЇ "ПІДПРИЄМЕЦЬ" В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Всебічне сприяння розвитку малого та середнього бізнесу вважають однією з ключових передумов реформування олігархічної економіки України, що зумовлює зростання інтересу до теоретичних основ підприємницької діяльності та особи підприємця. Простежено еволюцію розуміння функцій підприємця та взаємозв'язків між ними з погляду різних економічних шкіл. З'ясовано, що на відміну від англійських економістів-класиків, представники класичної французької школи розрізняли функції підприємця та постачальника капіталу. У межах неокласичної традиції, з огляду на статичний характер теорії загальної рівноваги та припущення про повноту і безкоштовність інформації, підприємництво взагалі перебуває поза центром уваги. Ключові функції підприємців, з погляду трьох базових на сьогодні підходів до аналізу підприємництва, полягають у тому, щоб брати на себе тягар невизначеності (Ф. Найт), впроваджувати інновації (Й. Шумпетер) та бути постійно відкритим до виявлення нових можливостей для отримання прибутку (І. Кірцнер). Цікавим є погляд Дж. Шекла, згідно з яким головне для підприємця – творчо уявляти потенційні можливості для прибутку і конструювати їх. Ймовірно, хронологічно останню достатньо успішну спробу синтезувати основні ідеї інших теорій зробив М. Кесон. Згідно з його підходом, підприємець – це особа, яка спеціалізується в ухваленні рішень оцінного характеру щодо координації обмежених ресурсів. Водночас, можна стверджувати про відсутність навіть сьогодні загальновизнаної теорії, яка охоплювала б усі аспекти ухвалення підприємницьких рішень.

Ключові слова: підприємництво; функції підприємця; тягар невизначеності; інновації; підприємницьке відкриття; рішення оцінного характеру.

Вступ. Перемога Революції гідності відкрила чергове вікно можливостей для здійснення швидких та ефективних економічних реформ в Україні, яке, втім, вже значною мірою змарновано. Базові елементи олігархічної економічної системи досі зберігаються, що є важливим джерелом проблем у різних сферах соціально-економічного та політичного життя країни. Альтернативою олігархічній економіці має стати всебічне сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, який ґрунтується на підприємницькій ініціативі.

Як свідчать результати нещодавніх досліджень, упродовж останніх двох-трьох десятиліть динамічне зростання малого і середнього бізнесу стало характерною тенденцією у багатьох країнах з розвинутою економікою (Thurik, 2007). Це, природним чином, відновило увагу до теоретичних основ підприємництва та особи підприємця. Зазвичай вважають, що теоретичний аналіз підприємництва сьогодні ґрунтується переважно на трьох підходах, запропонованих у (Schumpeter, 2011; F. Knight, 1942; Kirzner, 1973; 1997). Водночас, інші дослідники також пропонують низку цікавих ідей, які органічно доповнюють розуміння суті підприємницької діяльності та особливостей функцій підприємця (Ricketts, 2002; Casson, 2003).

Мета роботи – простежити еволюцію розуміння функцій підприємця представниками різних економіч-

них шкіл та розкрити взаємозв'язки між різними аспектами підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочати наш аналіз варто з внеску ірландсько-французького економіста Р. Кантільона, який "однією ногою стояв в ері меркантилізму, а другою – в ліберальній ері, що приходила на зміну" (Ekelund & Hebert, 1990, p. 73). Зазвичай саме Кантільону приписують першість у визнанні підприємця ключовим економічним фактором (Iversen et al., 2005). Кантільон вважав, що за винятком правителів і землевласників усіх громадян можна поділити на два класи: ті, хто працює за заробітну плату та підприємці; ключова характеристика останніх полягає у тому, що їхній дохід є невизначеним, тобто підприємницька діяльність, передовсім, пов'язана з прийняттям на себе ризику (Ekelund & Hebert, 1990).

Відомий історик економічної науки М. Блауг так описує підхід Р. Кантільона до аналізу ролі підприємців: "Кантільон помітив, що розбіжність між попитом і пропозицією на ринку створює можливості, щоб купувати дешевше і продавати дорожче... Людей, які користуються нереалізованими можливостями отримання прибутку, він назвав "підприємцями", тобто особами, які хочуть "купити за відому ціну, а продати за невідому". Більше того, він зауважив, що такі дії не обов'язково пов'язані з виробництвом і не обов'язково

Цитування за ДСТУ: Ватаманюк О. З. Еволюція та сучасне розуміння категорії "Підприємець" в економічній науці / О. З. Ватаманюк, М. М. Ватаманюк // Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна. – 2017. – Вип. 27(2). – С. 42–47.

Citation APA: Vatamanyuk, O. Z., & Vatamanyuk, M. M. (2017). THE EVOLUTION AND MODERN UNDERSTANDING OF ENTREPRENEUR IN ECONOMICS. *Scientific Bulletin of UNFU. Economic Series*, 27(2), 42–47. Retrieved from: <http://nv.nltu.edu.ua/index.php/journal/article/view/273>

поглинають особисті засоби підприємця" (Blaug, 2001, р. 414). Отже, як підсумовує М. Блауг, для Кантільона підприємництво – це справа передбачення і бажання ризикувати, що не завжди пов'язана з використанням робочої сили у виробничих процесах; тобто Кантільон чітко відрізняє функції підприємця від функцій капіталіста (власника капіталу) і менеджера (Blaug, 2001).

Згодом ще один представник французької класичної школи Ж. Б. Сей розширив розуміння функцій підприємця. На відміну від Кантільона, Сей не зосереджував увагу на проблемі невизначеності, а вважав прибуток платнею за організацію виробництва. Фактично, у Сея підприємець вперше постає як менеджер фірми (Iversen et al., 2005). Як зазначає М. Рікеттс, вагомий внесок французької класичної традиції у цій галузі економічної науки відображає той факт, що в англійській мові широко використовується французький термін *"entrepreneur"*, а не його потенційні англійські відповідники (Ricketts, 2002). Варіантами перекладу цього терміну англійською слугували *"merchant"*, *"adventurer"*, *"employer"*, хоча найточніше йому відповідає *"undertaker of a project"* (Casson, 2003).

З усього попередньо зазначеного випливає, що Р. Кантільон та Ж. Б. Сей виокремлювали деякі функції підприємців і вважали прибуток окремою категорією доходу, який ті отримували (як плату за ризик чи за організацію виробництва). Натомість, як вказує М. Блауг, "неспроможність відділити підприємницьку функцію від функції власника капіталу стала загальноприйнятою практикою усіх англійських економістів класичної школи" (Blaug, 2001, р. 414). Представники класичної школи визнавали важливість контролю й організації економічного життя, проте в умовах того часу постачальник капіталу та організатор виробництва зазвичай були однією й тією ж особою. Як наслідок, класичні англійські економісти, зокрема і А. Сміт, Д. Рікардо і Дж. Ст. Міл, для опису загальної віддачі постачальника капіталу використовували термін "прибуток", навіть хоча він включав елементи, які відповідніше було назвати "заробітною платою менеджменту", "процентом на капітал", "монопольною рентою" тощо (Ricketts, 2002).

Посилання на історичні умови тільки частково пояснює вочевидь недостатню увагу класичної англійської школи до особи підприємця. Значно важливішу роль тут відіграли особливості класичного підходу до аналізу економічного життя. Поки увагу зосереджено на вивченні рівноважних цін за умов досконалої конкуренції, тобто на дослідженні кінцевого стану, а не процесу його досягнення, за словами М. Блауга, "просто немає місця ні для теорії підприємництва, ні для теорії прибутку як залишкового доходу для осіб, які беруть на себе ризик, пов'язаний з невизначеністю" (Blaug, 2001, р. 415).

Аналогічне ставлення до підприємця із тих же причин притаманне неокласичному аналізу наприкінці XIX та у XX ст. (Ricketts, 2002). Успіхи у розробленні теорії загальної рівноваги у 1950-1960-х роках не сприяли підвищенню уваги до особи та функцій підприємця в економічній теорії основного потоку. Як зазначав М. Блауг, уже у 1990-х роках, "незважаючи на сміливі спроби привнесення динаміки в мікроекономіку, значні ділянки сучасної економічної теорії залишаються у

рамках загальної статичної рівноваги. Не дивно, що типовий підручник економічної теорії наших днів ... бідний на аналіз технічних інновацій, зростання великих фірм, причин багатства та бідності народів і теорії підприємництва" (Blaug, 2001, р. 416).

Водночас, один з базових для сьогоденної економічної теорії підходів до аналізу підприємництва належить одному з засновників Чиказької школи, визначному американському економісту Ф. Найту. Основи його було закладено у 1921 р. у праці "Ризик, невизначеність і прибуток". Згідно з Найтом, ключовий аспект підприємництва – робота в умовах невизначеності (Iversen et al., 2005). При цьому Найт розрізняє два види невизначеності в економіці. Перший стосується ситуацій на кшталт стихійного лиха чи пожежі, ризик яких можна оцінити і перекласти на інших за допомогою страхування. Другий вид невизначеності пов'язаний з неочікуваними змінами економічного середовища, які в принципі неможливо спрогнозувати. Основне завдання підприємця за Найтом – виносити судження щодо невизначеного майбутнього і отриманий ним прибуток є винагородою за взятий на себе тягар невизначеності¹ (Ricketts, 2002).

Очевидно, що люди, які ухвалюють рішення в умовах невизначеності, мають володіти далекоглядністю і даром передбачення, вірою в себе та здатністю підтверджувати її практичними діями. Проте це зовсім не означає, що вони обов'язково мають мати власну справу, є й альтернативний варіант – працювати менеджерами у великій фірмі. Найт стверджує, що невизначеність можна зменшити шляхом "консолідації", подібно до того, як страхування дає змогу мінімізувати ризик: через об'єднання невизначеностей великою фірмою (Casson, 2003).

Виграш від зниження невизначеності, який забезпечують великі фірми, є досить значним, особливо зважаючи на те, що основні прояви невизначеності пов'язані не з безпосереднім процесом виробництва, а з вибором відповідних менеджерів для ухвалення виробничих рішень. Коли фірма наймає людину з відповідним потенціалом, значна частина невизначеності при цьому усувається. Тому, з погляду Найта, ключові рішення у межах великих компаній стосуються найму персоналу (Casson, 2003).

Згодом Найт визначає три функції підприємця. Перша і основна з них – "бути лідером та економічним першовідкривачем, тобто започатковувати корисні зміни чи інновації... Інновація сама по собі може набувати різних форм і зазвичай передбачає певні зміни у властивостях товару у поєднанні з деяким покращенням методів виробництва – однак функцію підприємця треба відрізнити від функцій винахідника чи науковця-дослідника. Очевидно, що запровадження інновацій зазвичай потребує значних витрат, і сам новатор не може спрогнозувати результати заздалегідь чи навіть бути впевненим у успіху; як наслідок, його діяльність пов'язана із взяттям на себе ризику" (Knight, 1942, р. 128).

Підприємець працює та ухвалює рішення у динамічному середовищі, що повсякчас змінюється як завдяки

¹ Як вказує М. Блауг, тлумачення винагороди підприємця як доходу за взяття на себе усіх ризиків, які жодна страхова компанія не може охопити через їхню непередбачуваність, належить ще Тюнену. (Blaug, 2001).

впливу різноманітних інновацій з боку підприємців, так і внаслідок звичного перебігу природних і суспільних процесів. Щоб залишатися успішним, підприємець повинен постійно адаптуватися до цих змін і намагатися їх передбачати. Звідси його другою функцією Найт визначає адаптацію до змінних умов діяльності. Тут же вчений зазначає потреба розрізняти підприємництво, яке "загалом, є більш "динамічною" діяльністю, пов'язаною з ключовими чи більш важливими змінами" та менеджмент, що "ближчий до рутинної діяльності, яку можна класифікувати як "працю" (Knight, 1942, p. 129). Третя функція підприємця, про яку йшлося і раніше – брати на себе тягар (ризик) невизначеності. Підприємець, як власник будь-якого підприємства, приймає усі непередбачувані наслідки згадуваних змін економічного середовища, фактично захищаючи від них усіх інших.

Десятьма роками раніше за Ф. Найта сформулював своє розуміння підприємництва Й. Шумпетер у праці "Теорія економічного розвитку" (1911). Для Шумпетера підприємець – насамперед новатор, який у новий спосіб поєднує ресурси і реалізує свої ідеї на ринку. Поняття інновації охоплює п'ять різних випадків (Schumpeter, 2011): виробництво нового блага або створення нової якості блага; запровадження нового методу виробництва, який не конче має ґрунтуватися на науковому відкритті та може полягати також у новому способі комерційного поводження з товаром; відкриття нового ринку, тобто ринку, на який конкретна галузь національного виробництва ще не виходила, незалежно від того, чи існував цей ринок раніше; відкриття нового джерела постачання сировини чи напівфабрикатів, незалежно від того існувало це джерело раніше, чи його щойно створено; реорганізація якої-небудь галузі промисловості, наприклад, забезпечення монопольного становища чи руйнування монополії.

Будь-хто, хто виконує функцію новатора, є підприємцем – незалежно від того, є він самостійним бізнесменом чи найманим працівником компанії, наприклад, менеджером чи директором (Casson, 2003). Водночас, Шумпетер наголошує, що з перебігом часу ситуація може змінюватися, оскільки "суб'єкт хоч якого типу тільки тоді є підприємцем, коли він, власне, "втлює нові комбінації" і втрачає цей статус, щойно розбудовує свій бізнес і переходить просто до керування ним, подібно до інших людей" (Schumpeter, 2011, p. 85–86). Звідси логічно випливає, що далеко не всі бізнесмени є підприємцями у розумінні Шумпетера, типовим підприємцем є радше засновник нової фірми, ніж менеджер давно присутньої на ринку компанії.

Шумпетер наполягає, що підприємець не ризикує; ризик – функція власника капіталу, який забезпечує підприємця коштами (Casson, 2003). Окрім цього, Шумпетер чітко розрізняє роль винахідника, який формулює ідеї (виявляє "нові комбінації") та підприємця, який реалізує ці ідеї на ринку; функція останнього полягає у комерціалізації винаходу (Godin et al., 2008). Підприємець зазвичай виконує завдання, які виходять за межі рутинних і загально зрозумілих дій і часто наражається на опір оточення, тому "впевнені дії за межами знайомого й долання такого опору вимагають здібностей, притаманних тільки невеликій частині населення"

(Schumpeter, 1995, p. 171). Ключовими характеристиками особистості підприємця є дар передбачення, жадоба діяльності, розвинута інтуїція, сила волі, віра у власні сили, тоді як інтелект відіграє менш важливу роль.

Втім через кілька десятиліть у праці "Капіталізм, соціалізм і демократія" Й. Шумпетер спрогнозував зменшення ролі підприємців з перебігом часу. Він вважав, що економічний прогрес має тенденцію до знеособлення і автоматизації: процес запровадження інновацій поступово стає рутинним, а "на зміну індивідуальній праці приходять колективні зусилля бюро та комітетів"; до того ж "особистість і сила волі не можуть розраховувати на великий успіх у середовищі, яке звикло до економічних перемін і яке замість того, щоб чинити опір, сприймає їх як щось само собою зрозуміле" (Schumpeter, 1995, p. 171–172). Водночас, з погляду сьогодення, це передбачення Шумпетера поки що не підтверджується реальною практикою.

Третій з базових на сьогодні підходів до розуміння підприємництва сформувався у межах сучасної австрійської школи і викладений у працях І. Кірцнера. Відмова від класичних обмежень і зосередження уваги на нерівноважних станах економіки принципово змінює роль підприємців і дає змогу включити до аналізу реальну діяльність людей у сфері бізнесу. Ключове значення при цьому відіграє конкуренція як процес динамічного суперництва, уможливлений свободою підприємців входити на ринки, на яких вони виявляють можливості для отримання прибутку (Kirzner, 1997).

Згідно з Кірцнером, на будь-якому ринку існують можливості для отримання підприємницького прибутку. Ці можливості спричинені попередніми помилками і ведуть до дефіциту або надлишку товарів чи послуг і неефективного розподілу ресурсів. Сміливі та активні підприємці виявляють такі помилки, купують блага, якщо ціни надто низькі та продають, якщо вони надто високі, знижуючи гостроту проблем дефіциту та надлишку. Тобто у будь-який момент часу існують стимули до отримання прибутку, які спрямовують ринковий процес у напрямку досягнення рівноваги (Kirzner, 1997). Водночас, перманентні зміни смаків споживачів, доступності ресурсів та технологічних можливостей запобігають навіть наближенню цього процесу урівноваження до завершення.

Постійну пильність щодо виявлення нових можливостей для отримання прибутку і готовність їх використати Кірцнер називає підприємницьким елементом у процесі ухвалення рішень. "Саме цей підприємницький елемент відповідає за наше розуміння людської дії як активної, творчої і людської, а не пасивної, автоматичної та механічної" (Kirzner, 1973, p. 35). При цьому ключовим аспектом підприємницьких здібностей є саме пильність до пошуку нової інформації, а не володіння нею. Інакше кажучи, йдеться не про знання конкретної інформації щодо ринку, а про те, щоб "знати, де шукати потрібні знання"; за Кірцнером, таке підприємницьке знання можна визначити як "знання найвищого порядку" (Kirzner, 1973, p. 68).

Процес отримання нової інформації у підході австрійської школи має принципову особливість. Ключовим тут виступає поняття "підприємницького відкриття" (*entrepreneurial discovery*). Таке відкриття від-

різняється від звичайного успішного пошуку інформації наявністю елементів несподіванки та здивування, коли людина усвідомлює, що прогледіла дещо, а воно майже лежало на видноті; це відкриття є чимось середнім між цілеспрямовано здобутою інформацією у стандартній теорії пошуку та абсолютно несподіваним щасливим випадком (Kirzner, 1997). Запорукою успіху підприємця власне і є постійний пошук нових можливостей та готовність використати несподіване відкриття для одержання прибутку.

Підсумовуючи наведене вище, можна стверджувати, що розглянуті вище три підходи до розуміння суті підприємництва містять шість спільних особливостей (Gordin et al., 2008):

- прагнення до отримання прибутку як основний рушій підприємницької діяльності – істотних відмінностей між різними підходами тут немає;
- інновації – здійснюються через виявлення нових можливостей і поєднання ресурсів для реалізації нової ідеї на ринку, потребують передбачення і творчого підходу; за Найтом, здібності для такої діяльності притаманні тільки окремим індивідам, які формують клас підприємців, за Кірцнером; підприємцем може стати будь-хто, а ключова риса – бути напоготові до можливостей; Шумпетер погоджується, що підприємництво потребує певних здібностей, але відповідний потенціал є у всіх;
- процес підприємництва – тимчасовий процес реалізації нових ідей на ринку; усі підходи розрізняють функції підприємця та менеджера;
- ризик – Найт і Кірцнер вважають ключовим аспектом підприємництва діяльність за умов невизначеності; натомість з погляду Шумпетера ризикує не підприємець, а власник коштів, який дає йому позику;
- спектр підприємницької діяльності – підприємництво стосується як радикальних змін (нові продукти чи процеси), так і незначних (удосконалення вже відомих);
- підприємництво – ключовий чинник економічних змін. Шумпетер особливо акцентує на цьому, вважаючи підприємця агентом економічних змін. Кірцнер наголошує, що підприємець корегує помилки на ринку, зумовлені недостатньою інформацією, і перерозподіляє капітал для проектів з вищою віддачею.

Розглянемо внесок у вивчення ролі та функцій підприємця ще двох вчених, прізвища яких часто згадують у цьому контексті. Теорія Х-неефективності Г. Лейбенштайна стосується більшою мірою фірми загалом, проте деякі її аспекти важливі для аналізу дій підприємців. Передовсім, згідно з цією теорією, основною характеристикою середовища, в якому працює підприємець, є неефективність. Економічний успіх цікавий не тоді, коли усі використовують ресурси у найефективніший спосіб, а тоді, коли радше невдача є нормою (Casson, 2003).

Лейбенштайн розглядає підприємництво як творчий відгук на Х-неефективність. Підприємці-конкуренти виявляють неефективність фірм-суперників, що створює можливості для отримання конкурентної переваги. Лейбенштайн виокремлює дві основні функції підприємців (Casson, 2003). Перша з них – поліпшення ситуації з потоком інформації на ринках факторів виробництва, передовсім йдеться про ринки венчурного капіталу та ринки менеджерів. Друга функція – заповнення прогалин на ринку, що перегукується з ідеєю арбітражу Кірцнера.

Цікаві акценти щодо особливостей ухвалення рішень підприємцями пропонує англійський економіст Дж. Шекл у межах загальної теорії індивідуального вибору. З його погляду, ключовим для підприємця є вміння творчо уявляти потенційні можливості для отримання прибутків (Ricketts, 2002). При цьому усі нові ідеї базуються на певному обмеженому наборі елементів, які вдається поєднати у новий спосіб. Можливості для отримання прибутку спочатку конструюються у мозку підприємця, що означає встановлення зв'язків між досі не зв'язаними елементами.

Ключовий момент цього підходу: можливості для прибутку не розкидані довкола і не чекають, поки їх помітять; підприємець повинен їх активно сконструювати. Більше того, щоб досягнути успіху, підприємці мають мати уявлення щодо того, як формують ментальні зв'язки їхні потенційні покупці. Усвідомлення того, що ж привабить конкретних покупців потребує оцінки контексту, в якому вони робитимуть вибір, і розуміння їхнього способу мислення.

Натомість англійський економіст М. Кесон спробував синтезувати згадані раніше базові підходи і запропонував власну цілісну теорію поведінки та функцій підприємця. Кесон сформулював визначення підприємця як особи, що спеціалізується в ухваленні рішень оцінного характеру щодо координації обмежених ресурсів і детально пояснив усі його складові (Casson, 2003).

Передовсім, підприємець – це завжди конкретна особа, а не команда, комітет чи організація. Рішення ухвалюють тільки індивіди, а колегіальні органи приходять до рішень, просто підраховуючи голоси. Індивіди у комітетах вирішують, як проголосувати і як вплинути на голосування інших людей; саме ці рішення є підприємницькими, а не рішення комітету як органу.

Рішення оцінного характеру час від часу доводиться ухвалювати усім, проте підприємці власне *спеціалізуються* в ухваленні таких рішень. У ринковій економіці ці послуги можуть пропонувати на ринку. Можливі два альтернативні варіанти: власники ресурсів купують послуги з ухвалення рішень або ж люди, що ухвалюють рішення, купують ресурси у їхніх власників. У будь-якому разі ринок забезпечує поділ між ухваленням рішень та іншими видами діяльності та полегшує спеціалізацію в ухваленні рішень відповідно до принципу порівняльної переваги.

Ключовим у визначенні Кесона є поняття *рішення оцінного характеру* (оцінного рішення). Рішення має оцінний характер, якщо різні індивіди, які переслідують однакові цілі та діють за однакових обставин, зроблять різний вибір (Casson, 2003). Ці відмінності спричинені різним сприйняттям ситуації унаслідок різниці у доступі до інформації чи різному її тлумаченню. Важливо, що різниця між рішеннями буде не кількісною (у тому сенсі, що просто потребуватиме більше часу чи більших витрат ресурсів), а якісною.

Підприємець займається *координацією обмежених ресурсів*; економічна наука має справу власне з обмеженими ресурсами. Координацію можна визначити як вигідний перерозподіл ресурсів; вона є динамічним поняттям на відміну від статичного поняття розподілу ресурсів. Динамічний характер координації ресурсів ві-

дображає той факт, що підприємець є агентом змін в економіці.

Важливо зазначити, що подане визначення підприємця не пов'язує його з конкретним типом економічної системи, організацією чи інституцією (Casson, 2003). Підприємницьку функцію, отже, можуть виконувати дуже різні люди за різних економічних умов. Водночас, на практиці підприємництво здебільшого ідентифікують з приватними фірмами у ринковій економіці.

Висновки. Підсумовуючи результати аналізу розуміння ролі підприємця в сьогодишній економічній науці, можна констатувати про відсутність загальновизначеної теорії, яка охоплювала б усі аспекти ухвалення підприємницьких рішень. У межах класичної та неокласичної традицій, з огляду на статичний характер теорії загальної рівноваги і поширеність припущення про повну і безкоштовну інформацію, особа підприємця і підприємництво загалом перебувають поза центром уваги.

Три базові підходи до вивчення проблематики підприємництва запропонували Ф. Найт, Й. Шумпетер та І. Кірцнер. За Найтом, підприємець передовсім бере на себе тягар невизначеності; Шумпетер наголошує на новаторській функції підприємця; з погляду Кірцнера, підприємець насамперед постійно відкритий до пошуку нових можливостей для отримання прибутку. Цікавим є погляд Дж. Шекла, згідно з яким підприємець повинен творчо конструювати можливості для отримання прибутку.

Хронологічно остання спроба на сьогодні запропонувати єдиний систематизований підхід, ймовірно, належить М. Кесону. За Кесоном, підприємець спеціалізується в ухваленні рішень оцінного характеру щодо координації обмежених ресурсів.

Перелік використаних джерел

- Blaug, M. (2001). Economic Theory in Retrospect. In *I. Dziub (Trans.)*. Kyiv: Osnovy. [in Ukrainian].
- Casson, M. (2003). *The Entrepreneur. An Economic Theory*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Ekelund, R. B., & Herbert, R.F. (1990). *A History of Economic Theory and Method*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Godin, K., Clemens, J., & Veldhuis, N. (2008, June). Measuring Entrepreneurship. Conceptual Frameworks and Empirical Indicators. *Studies in entrepreneurship and markets*, 7. Retrieved from: URL: <http://www.fraseramerica.org/researchandpublications/publications/5753.aspx>.
- Iversen, J., Jorgensen, R., Malchow-Moller, N., & Schjerning, B. *Defining and Measuring Entrepreneurship*. Retrieved from: URL: http://www.cebr.dk/upload/dp_2005-17_july_2007_001.pdf.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1997, March). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, XXXV, 60–85.
- Knight, F. H. (1942, December). Profit and Entrepreneurial Functions. *The Journal of Economic History*, 2, 126–132. Retrieved from: URL: <http://www.jstor.org/stable/2112940>.
- Ricketts, M. (2002). *The Economics of Business Enterprise*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Schumpeter, J. A. (1995). Capitalism, Socialism and Democracy. In *V. Ruzhytskyj & P. Tarashchuk (Trans.)*. Kyiv: Osnovy. [in Ukrainian].
- Schumpeter, J. A. (2011). The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle. In *V. Stark (Trans.)*. Kyiv: Vydavnychyj dim "Kyievo-Mokhylyans'ka Akademia". [in Ukrainian].
- Thurik, R. (2007, September). *Entrepreneurism: entrepreneurship, economic growth and policy*. Retrieved from: URL: <http://people.few.eur.nl/thurik/Research/Articles/10%20Ringberg%20CUP%20Thurik%20v6.pdf>.

О. З. Ватаманюк, М. М. Ватаманюк

ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ КАТЕГОРИИ "ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ" В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Всестороннее содействие развитию малого и среднего бизнеса считают сегодня одним из главных условий реформирования олигархической экономики Украины, что обуславливает возрастание интереса к теоретическим основаниям предпринимательской деятельности и личности предпринимателя. В работе прослежена эволюция понимания функций предпринимателя и взаимосвязей между ними с точки зрения разных экономических школ. В рамках неоклассической традиции, учитывая статичный характер теории общего равновесия и предположение о полной и бесплатной информации, предпринимательство вообще пребывает вне центра внимания. Ключевые функции предпринимателей, с точки зрения трех базисных на сегодня подходов к анализу предпринимательства, заключаются в том, чтобы брать на себя бремя неопределенности (Ф. Найт), внедрять инновации (И. Шумпетер) и быть постоянно открытым к выявлению новых возможностей для получения прибыли (И. Кирцнер). Интересным представляется взгляд Дж. Шекла, согласно которому главное для предпринимателя – творчески представлять потенциальные возможности для прибыли и конструировать их. Вероятно, хронологически последнюю достаточно успешную попытку синтезировать основные идеи других теорий осуществил М. Кесон. Согласно его подходу, предприниматель – это лицо, которое специализируется в принятии решений оценочного характера по координации ограниченных ресурсов. В то же время можно утверждать об отсутствии даже сегодня общепринятой теории, которая охватывала бы все аспекты принятия предпринимательских решений.

Ключевые слова: предпринимательство; функции предпринимателя; бремя неопределенности; инновации; предпринимательское открытие; решения оценочного характера.

О. З. Vatamanyuk, M. M. Vatamanyuk

THE EVOLUTION AND MODERN UNDERSTANDING OF ENTREPRENEUR IN ECONOMICS

One of the best ways to cope with oligarchic economy in Ukraine is a strong promotion of the entrepreneurial activity on different levels. On the other hand, the dynamic growth of small and medium-size business constitutes one of the recent trends in economically developed countries. So the major increase of interest concerning the theoretical grounds of entrepreneurship and the person of entrepreneur is a matter-of-course reaction. Firstly, the evolution of the entrepreneur's functions and relationships between them in terms of different economic schools are traced. The authors have shown that unlike the representatives of English classical tradition, French classical economists made the difference between the economic functions of entrepreneurs and capital providers. The similar lack of attention to the phenomenon of entrepreneurship is observed during the twentieth century within a neoclassic tradition mostly because of static character

of general equilibrium theory and assumptions used about the complete and free information. Secondly, three basic approaches to the entrepreneurship analysis are usually identified in modern economics. According to F. Knight, the main task of entrepreneur is to bear the burden of uncertainty. J. Schumpeter stressed the innovating function of entrepreneur and I. Kirzner emphasized his alertness and permanent search of new opportunities for profits. This last idea is modified by J. Shackle, who underscored that entrepreneur must imagine and creatively construct such opportunities. Perhaps the last chronologically sufficiently successive attempt to synthesize basic ideas of previous theories was made by M. Casson. According to him, the entrepreneur is the person who specializes in making judgmental decisions about the coordination of scarce resources. The key element in this definition is the concept of judgmental decision, which is one where different individuals who follow the same goals and act under similar circumstances would make different choices. Still our analysis provides background to state that even today there is no admitted theory of entrepreneurship which would comprise all aspects of entrepreneurial decision making.

Keywords: entrepreneurship; entrepreneurs' functions; burden of uncertainty; innovations; entrepreneurial discovery; judgmental decisions.

Інформація про авторів:

Ватаманюк Остап Зіновійович, д-р екон. наук, професор, Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна. **Email:** ostap.vatamaniuk@gmail.com.

Ватаманюк Мар'яна Михайлівна канд. екон. наук, доцент, Національний лісотехнічний університет України, м. Львів, Україна. **Email:** maryan.avatamaniuk@gmail.com.