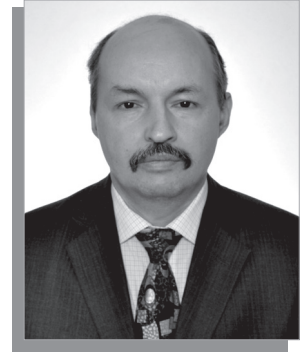


ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-53-2-6>
УДК 330.83:334.01

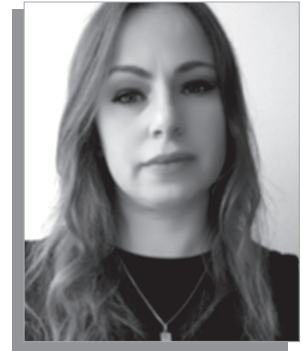
О. З. ВАТАМАНЮК

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Львівського національного університету
імені Івана Франка, Україна, м. Львів
e-mail: ostap.vatamaniuk@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8455-6422>



І. В. АНГЕЛКО

кандидатка економічних наук, доцентка,
доцентка кафедри економіки і маркетингу
Інституту підприємництва та перспективних
технологій Національного університету
«Львівська політехніка», Україна, м. Львів
e-mail: iryna.anhelko@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2098-9170>



ЕВОЛЮЦІЯ РОЗУМІННЯ ДЕТЕРМІНАНТІВ ВИБОРУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ¹

Взаємодія низки чинників, зокрема мотиваційних аспектів, особливостей рис характеру людей і різноманітних зовнішніх впливів, визначає, зрештою, рішення індивідів вдатися до підприємницької діяльності. Сьогодні кількість наукових праць у цій сфері швидко зростає, проте базові теоретичні підходи, запропоновані визначними економістами минулого, залишаються надійною фундаментальною основою сучасних досліджень.

¹ © Ватаманюк О. З., Ангелко І. В., 2023. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

Ключові слова: підприємництво, функції підприємця, тягар невизначеності, інновації, детермінанти вибору підприємницької діяльності, підприємницькі здібності.

JEL Classification: L26, J24, M13.

Постановка проблеми. Після вистражданої українським народом перемоги над фашистською Росією на перший план негайно вийде питання повоєнної відбудови вітчизняної економіки. Очевидно, що успішне вирішення цього завдання буде залежати від цілої низки чинників, зокрема: обсягів фінансових коштів, які надійдуть у вигляді допомоги від іноземних країн і міжнародних організацій та приватних інвестицій; ефективного управління цими коштами й унеможливлення їх розкрадання на різних рівнях; формування чіткої програми відродження постраждалих регіонів і відновлення зруйнованих галузей; реалізації послідовної і продуманої програми економічних реформ тощо.

Водночас важливо розуміти, що в період економічної відбудови державі потрібно буде відмовитися від частини сьгоднішніх повноважень в економічній сфері, концентрація яких природна в час війни, але буде виглядати достатньо дивною в країні, що розпочне переговори про вступ до Європейського Союзу. Як переконливо засвідчують результати діяльності десятків і сотень тисяч підприємців і волонтерів, у критичних ситуаціях саме приватна ініціатива дає змогу прискорити розв'язання багатьох складних проблем і успішно компенсувати недостатню ефективність органів державної та місцевої влади. Тому всебічне сприяння розвитку підприємницької ініціативи і реальна підтримка підприємництва мають стати важливими пріоритетами економічної політики в повоєнній Україні.

З огляду на все сказане системний науковий аналіз детермінантів вибору індивідами підприємницької діяльності становить сьогодні значний теоретичний і прикладний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти мотивації та поведінки підприємців, вивчення чинників, що впливають на вибір індивідами підприємницької діяльності як виду зайнятості, аналіз рис особистості, необхідних для досягнення підприємницького успіху, перебували в центрі уваги класиків економічної науки та багатьох відомих учених [1–5]. Сучасне розуміння підприємництва як економічного феномену базується переважно на гармонійному поєднанні трьох підходів, пов'язаних з іменами Ф. Найта (F. H. Knight) [6; 7], Й. Шумпетера (J. Schumpeter) [8; 9] та І. Кірцнера (I. M. Kirzner) [10]. Новітні напрями дослідження підприємництва пов'язані сьогодні з вивченням впливу формальних та неформальних інституцій на роз-

поділ підприємницької активності між різними сферами [11], аналізом наслідків пандемії Covid-19 для підприємництва та функціонування малого бізнесу [12], особливостей підприємництва в умовах стрімкого розширення економіки цифрових платформ та необхідності переходу до сталого розвитку [13; 14].

Формулювання цілей статті. Мета пропонованої статті – простежити еволюцію поглядів в економічній науці на роль чинників, які визначають рішення індивідів розпочати підприємницьку діяльність.

Виклад основного матеріалу. Упродовж декількох століть представники різних шкіл економічної думки зосереджували увагу на тих чи інших аспектах процесу підприємництва та характеристиках особи підприємця. Перші спроби систематичного осмислення підприємницької діяльності почалися в епоху Нової історії. У цей період підприємництво розглядалося крізь призму ризику, з яким стикається підприємець у процесі підприємницької діяльності. Вагомий внесок у розроблення ключових ідей щодо підприємництва з погляду ризику зробив ірландсько-французький економіст Р. Кантільон (R. Cantillon), якому приписують першість у розкритті сутності підприємництва та визнанні ролі підприємця як важливого економічного фактору [15, р. 4].

Р. Кантільон розглядав підприємницьку діяльність як особливу економічну функцію використання можливостей отримання спекулятивного прибутку за рахунок виникнення розбіжностей між виробництвом товарів та споживанням їх. Водночас вчений зазначав, що за умов невизначеності та непередбачуваності динаміки цін жодних гарантій отримання доходів від цієї діяльності немає. Тому до підприємців Кантільон зараховував лише тих осіб, які готові брати на себе відповідальність і приймати рішення в нетипових умовах – купувати за відомою ціною, а продавати за невідомою [1, р. 80–81]. Головною рисою підприємця вчений уважав готовність до ризику, а саме підприємництво – справою передбачення і бажання ризикувати.

Згодом погляди Кантільона розвинув Ж.-Б. Сей (Jean-Baptiste Say). На відміну від свого попередника, Сей приділяв основну увагу організації виробництва, а не проблемі невизначеності. Для Сея підприємець – це людина, яка організовує інших людей, координує та розподіляє фактори виробництва в межах виробничої одиниці. Тобто фактично у Сея підприємець вперше постає менеджером фірми [15, р. 4], а підприємницька діяльність набуває управлінського характеру.

Загалом, як бачимо, представники класичної французької школи чітко виокремлювали деякі функції підприємців, а підприємницький прибуток трактували як плату за ризик чи організацію виробництва. Натомість англійські класичні економісти, зокрема А. Сміт (A. Smith), Д. Рікардо (D. Ricardo)

та Дж. Ст. Міль (John Stuart Mill), не розмежовували підприємницьку функцію і функцію власника капіталу (цит. за: [2, с. 414]). У їхньому розумінні саме власники фірм (капіталу) виконували функції підприємців – планували та організовували виробництво, розподіляли результати господарської діяльності тощо.

Дослідження еволюції теоретичних підходів до вивчення підприємницької діяльності засвідчує, що перше, близьке до сучасного, визначення функцій підприємця зустрічається у працях представника німецької класичної школи ХІХ ст. Й. фон Тьонена (Johann Heinrich von Thünen). На думку цього вченого, за результатами здійснення підприємницької діяльності підприємець отримує винагороду не лише за підприємницький ризик, а й за підприємницьке мистецтво (цит. за: [2, с. 415]). Фактично Тьонен приписує підприємцеві виконання двох різних функцій: ризику та реалізації нововведень.

Варто зазначити, що наголос на новаторстві підприємців у поєднанні з важливістю елементів ризику та організації виробництва простежується й у працях представників неокласичного напрямку. Зокрема, А. Маршалл (Alfred Marshall) першим запропонував виокремити організацію (згодом – підприємницький хист) як четвертий фактор виробництва. Він вважав підприємцями, з одного боку, висококваліфікованих людей, які працюють для задоволення потреб суспільства і беруть на себе ризик, а з іншого – посередників між людьми фізичної праці та споживачами (цит. за: [16, р. 78–81]). Особливо Маршалл наголошував на активній ролі підприємця та його здатності до інновацій. Водночас вчений дотримувався думки, що найбільш стійким стимулом для підприємця є прибуток – матеріальна винагорода за підприємницьку діяльність (цит. за: [16, р. 88–89]).

Усе ж центральною постаттю в тлумаченні ролі підприємця передусім як новатора став визначний австро-американський економіст, політолог та соціолог Й. Шумпетер. У своїй праці «Теорія економічного розвитку» (1911) він розглянув принципово нові риси підприємця, що стали рушієм економічного і науково-технічного прогресу в ХХ ст. [8]. За Шумпетером, бути підприємцем – означає діяти нетрадиційно, ініціювати та реалізовувати свої ідеї, тобто упроваджувати інновації. Останні, за словами вченого, відмінні від технологічного винаходу, адже охоплюють п'ять випадків («нових комбінацій»): виробництво нового (раніше невідомого) блага або створення нової якості блага; запровадження нового методу виробництва чи нових способів комерційного використання товарів; відкриття та освоєння нового ринку збуту; відкриття нового джерела отримання та/або постачання сировини чи напівфабрикатів; упровадження нових форм організації виробництва чи управління [8, с. 84–85].

Поряд з умінням творити підприємець у Шумпетера повинен володіти певними особистісними характеристиками, серед яких дар передбачення, розвинута інтуїція, особиста відповідальність, віра у власні сили та успіх. Шумпетер наполягає, що підприємець нічим не ризикує; ризик – функція власника капіталу, який забезпечує підприємця коштами чи іншими засобами. Окрім цього, вчений чітко розрізняє функції винахідника, який генерує ідеї (виявляє «нові комбінації») та підприємця, який реалізовує ці ідеї на ринку з комерційною метою [9, с. 171–172]. Варто зазначити, що для Шумпетера, суб'єкт є підприємцем лише тоді, коли здійснює «нові комбінації», і перестає бути таким, коли започаткований ним бізнес починає функціонувати в звичному руслі [8, с. 85–86].

Ідеї Шумпетера переплітаються з поглядами основоположника неолібералізму, засновника австрійської школи економіки Л. фон Мізеса (L. H. E. von Mises). На думку цього вченого, підприємець – не будь-яка невизначена фігура, а певна функція, яка відображає цілеспрямованість людини на пошук та використання нових можливостей у виробництві, суспільстві тощо [3]. Погляди Мізеса розвинув його учень Ф.-А. фон Гаек (Friedrich August von Hayek). Видатний економіст наголошував на особистісних рисах та здібностях підприємця. Гаек уважав, що найвищою цінністю для людини є особиста свобода, яка дозволяє ефективніше використовувати здібності, знання та інформаційно-економічний потенціал. У визначенні ролі підприємця вчений значну увагу приділяв менеджерському хисту і наголошував, що з часом важливість підприємницьких навичок лише зростатиме (цит. за: [17, р. 5–6]).

Варто зазначити, що австрійський підхід до вивчення підприємництва й сьогодні є одним із базових в економічній науці. Найбільш відомим його сучасним представником є американський дослідник І. Кірцнер. Учений акцентує увагу на принципово нових підходах до розуміння ролі підприємця і пов'язує їх з умінням виявляти та використовувати нові можливості. За словами Кірцнера, на будь-якому ринку існують можливості для отримання підприємницького прибутку. Вони зумовлені попередніми «помилками» і ведуть до дефіциту або надлишку товарів чи послуг та неефективного розподілу ресурсів. Окремі сміливі та активні підприємці здатні виявляти такі «помилки» – купувати блага, якщо ціни надто низькі та продавати, якщо вони надто високі, вирішуючи тим самим проблему дефіциту та надлишку товарів чи послуг [10]. Тобто, за Кірцнером, підприємці за певних умов та в певний момент часу можуть знаходити нові рішення для збалансування попиту і пропозиції, а отже, отримувати прибуток.

Здатність виявляти та використовувати нові можливості отримання прибутку Кірцнер називає підприємницьким елементом. Серед загальних здіб-

ностей вчений виділяє головну – здатність до пошуку нової інформації. Процес отримання останньої має принципову ознаку – так зване «підприємницьке відкриття», якому притаманні елементи несподіванки та здивування. Запорукою ж успіху підприємця є постійний пошук нових можливостей та готовність використати несподіване відкриття з метою отримання прибутку (цит. за: [18, с. 45]).

Визначний німецький соціолог та економіст М. Вебер (M. C. E. Weber) у центр своїх досліджень підприємництва поставив особу підприємця. У праці «Протестантська етика і дух капіталізму» (1905) вчений представив «ідеальний тип» підприємця з «яскраво вираженими етичними чеснотами». Для Вебера підприємець «нового типу» – це особа, якій притаманні стриманість, скромність, обачність, пунктуальність, рішучість, уміння, працьовитість, старанність, наполегливість, ощадливість та відданість справі [4, с. 49–51]. Як стверджує вчений, «новий» підприємець володіє надзвичайною силою характеру, здатною вберегти його від економічного та морального краху. Саме ж підприємництво Вебер розглядає як спосіб життя, адже «людина існує для діла», а не навпаки (цит. за: [19, с. 14–15]).

Варто відзначити, що значну увагу Вебер приділяв дослідженню впливу релігії на господарську діяльність. Він був переконаний, що під впливом релігії та інститутів, сформованих відповідно до її норм, відбувається формування підприємницького духу капіталізму, вираженого в організованості та раціональності [4, с. 62]. За результатами досліджень Вебер доходить висновку, що вагому частину кількісного складу підприємців, освічених працівників і власників капіталу становлять протестанти. Такі результати вчений пояснює особливими підвалинами, закладеними в релігійне вчення протестантизму. На відміну від решти релігійних течій, протестантизм проповідує активну життєву позицію людини. Крім того, прагнення до матеріального благополуччя не вважається гріховним, а навпаки – зароблене чесною працею багатство є свідченням прихильності Бога до людини, правильністю обраного шляху до спасіння душі [4, с. 39–41].

Сучасник М. Вебера німецький економіст, соціолог та історик В. Зомбарт (W. Sombart) розвинув його погляди. Вчений був переконаний, що феномен підприємництва притаманний не лише протестантській спільноті. У своїй праці «Буржуа. Етюди з історії духовного розвитку сучасної економічної людини» (1913) Зомбарт детально з'ясував вплив трьох релігій – іудаїзму, католицизму, протестантизму – на господарську діяльність [5]. Згідно з його теорією, основи для розвитку підприємництва було закладено ще в дохристиянський період в іудаїзмі. Зомбарт уважав релігійне вчення іудеїв основою економічного успіху єврейських спільнот. Учений стверджував, що риси,

властиві підприємцям, найбільш виражені в меншинах [5, р. 58–65]. Це пояснюється певною відособленістю членів меншини від решти суспільства, згуртованістю всередині групи та можливістю нехтувати певними загально-прийнятими нормами.

На відміну від іудаїзму, католицизм, за словами Зомбарта, виступає стримувальним фактором для розвитку підприємництва, адже передбачає певні моральні обмеження. Загалом, як підкреслює вчений, вирішальною умовою реалізації підприємницького духу є поєднання жаги грошей з ділом. За визначенням Зомбарта, «бути доброю діловою людиною – це не лише утримувати своє господарство у зразковому стані. Важливо також володіти відповідною діловою етикою – «етикою в ділі» та «етикою для діла»» (цит. за: [19, с. 15]).

Особливе місце в розробленні теорії підприємництва посідає підхід, сформульований відомим американським економістом Ф. Найтом. Його основи вчений виклав у праці «Ризик, невизначеність і прибуток» (1921). За Найтом, ключовим аспектом підприємництва є діяльність в умовах невизначеності (цит. за: 15, р. 6)]. Вчений з'ясовує сутність цього поняття і виокремлює два її види. Перший вид невизначеності він пов'язує із ситуаціями, ризик яких можна оцінити і перекласти на інших за допомогою страхування, другий – з неочікуваними змінами економічного середовища, які в принципі неможливо передбачити чи спрогнозувати. Саму ж невизначеність Найт окреслює як різницю між очікуваними і дійсними показниками попиту та ціни на продукт. Виникнення додатної різниці свідчить про отримання підприємницького прибутку, від'ємної – про збиток.

Значну увагу Ф. Найт приділяє аналізу функцій підприємця, яких він виокремлює три: лідерська функція, або функція економічного піонерства, функція пристосування (адаптації) до змінних умов діяльності та їх передбачення; функція взяття на себе ризиків і тягаря невизначеності [7]. Варто зазначити, що Найт, як і Шумпетер, дотримується думки про необхідність розрізняти функцію підприємця та функцію винахідника (науковця-дослідника). Обґрунтовується цей підхід тим, що в більшості випадків запровадження інновацій вимагає значних витрат, і сам новатор не може спрогнозувати результати заздалегідь чи повністю бути впевненим в успіху. Поряд із тим підприємець, щоб залишатися успішним, змушений постійно адаптуватися до змін економічного середовища, намагатися їх передбачити та приймати всі можливі наслідки, тобто бути готовим до ризику [7, р. 128–129].

Процес вибору індивіда в умовах невизначеності ставить у центр аналізу підприємництва англійський економіст Дж. Шекл (G. L. S. Shackle). Учений переконаний, що невизначеність відкриває простір для творчої уяви та індивідуального відповідального вибору (цит. за: [20, р. 69]). Виходячи з цього,

Шекл визначає підприємця як особу, яка несе тягар невизначеності та приймає відповідні рішення щодо можливостей отримання прибутку. Щоб досягнути успіху, підприємці повинні уявляти собі, як формують ментальні зв'язки їхні потенційні покупці. Усвідомлення того, що може привабити конкретних покупців, вимагає оцінки контексту, у якому вони робитимуть вибір, і розуміння їхнього способу мислення (цит. за: [18, с. 45]).

Дещо інший підхід до аналізу здібностей підприємця пропонує Ш. Гіффорд (S. Gifford) [21]. У підприємця завжди є вибір між продовженням поточної діяльності та упровадженням нової. Реалізація цього вибору ґрунтується на зосередженості підприємця (подібно до роботи жонглера), яка передбачає здійснення останнім правильної оцінки своїх можливостей і ухвалення оптимального рішення: надання переваги одній із діяльностей або ж їхньому раціональному поєднанню. Варто зазначити, що схожі ідеї пропонував дещо раніше і Дж. Дозі (G. Dosi) [22].

Системний підхід до аналізу необхідних для підприємця здібностей та рис характеру і власну цілісну теорію поведінки та функцій підприємця запропонував англійський економіст М. Кесон (M. Casson) [23]. Для Кесона підприємець – конкретна особа, яка займається координацією (перерозподілом) обмежених ресурсів і спеціалізується на ухваленні оцінних рішень. Рішення має оцінний характер, якщо різні індивіди, які переслідують однакові цілі та діють за однакових обставин, зроблять різний вибір [23, р. 21]. Відмінності в рішеннях спричинені різним сприйняттям ситуації внаслідок різниці в доступі до інформації чи різного її трактування. Ключовими якостями успішного підприємця, за Кесоном, є творча уява та дар передбачення [23, р. 30].

Загалом аналіз еволюції поглядів на підприємництво в економічній науці дає змогу виділити чітку тенденцію до зростання інноваційної (творчої) ролі підприємця. У цьому аспекті доцільно згадати про відносно нове явище, що виникає в межах чинного підприємства, – інтрапренерство (внутрішнє підприємництво). Його поява зумовлена активізацією творчого потенціалу працівників, їхньою здатністю генерувати та реалізовувати власні інноваційні проекти, підвищувати ефективність використання ресурсів підприємства, а також оперативно реагувати на зміни в потребах споживачів. Уперше поняття інтрапренерства було запропоноване та обґрунтоване у праці американського підприємця Г. Піншота (G. Pinchot) «Інтрапренерство: чому вам не потрібно залишати корпорацію, щоб стати підприємцем» (1985). В інтерпретації автора, інтрапренерство – це революційна система акселерації інновацій усередині великих фірм шляхом кращого використання підприємницьких здібностей їхніх працівників [24].

Починаючи з останньої чверті попереднього століття, теоретичний аналіз підприємництва все більшою мірою пов'язують із побудовою моделей, які зосереджують увагу на чинниках, що визначають рішення індивідів зайнятися підприємницькою діяльністю. Сучасні теорії підприємництва вирізняються двома ключовими особливостями [25, р. 36]. Перша – домінування парадигми максимізації корисності. Індивіди роблять вибір між різними варіантами зайнятості, зазвичай підприємництвом та оплачуваною працею найманого працівника, з огляду на очікувану корисність тієї чи іншої альтернативи. Друга полягає у використанні низки припущень (ринки товарів і послуг – конкурентні, технології – відомі, підприємці і наймані працівники приймають ціни як задані), які в багатьох випадках не мають суттєвого впливу на отримані результати, але дають змогу відчутно спростити аналіз.

Розгляньмо найпростішу модель ухвалення рішення щодо вибору підприємницької діяльності (див., напр.: [26, р. 14–16]). Нехай деяка галузь виробляє стандартизований продукт, попит на який є спадною функцією $X^d(p)$ ціни p товару. Велика кількість ідентичних індивідів обирають між двома варіантами зайнятості: створити одноосібну фірму і виробляти товар у цій галузі або ж отримувати ставку заробітної плати w де-інде. Усі фірми використовують одну і ту ж технологію виробництва, яка характеризується двічі диференційованою функцією витрат $c(q)$, де q – обсяг виробленої продукції; витрати і граничні витрати зростають зі збільшенням q . Усі підприємці (самозайняті) приймають ціну на товар як дану і максимізують свій прибуток, обираючи відповідний обсяг q :

$$\max [\pi = p \cdot q - c(q)]. \quad (1)$$

Оптимальний обсяг виробництва продукції $q(p)$ та максимальний прибуток $\pi(p)$ зростають зі зростанням ціни товару p . Стан рівноваги на ринку досягається за умови

$$n \cdot q(p) = X^d(p), \quad (2)$$

де n – кількість індивідів, що обрали шлях підприємця.

Збільшення n веде до зростання пропозиції товару на ринку, його ціна знижується, а отже, прибутки самозайнятих працівників $\pi(n)$ є спадною функцією їхньої кількості. У стані рівноваги прибуток одноосібного підприємця якраз дорівнює ставці заробітної плати найманого працівника:

$$\pi = p \cdot q - c(q) = w. \quad (3)$$

Легко бачити, що зі зростанням ставки заробітної плати найманих працівників, за інших однакових умов, рівноважна кількість підприємців знижується. Зі збільшенням попиту на товар його ціна зростає, крива прибутку $\pi(n)$ переміщується вправо, і кількість підприємців збільшується. Дещо складнішим є вплив змін у витратах, проте загальний висновок можна сформулювати в такий спосіб: якщо витрати виробництва і альтернативна вартість вибору самозайнятості (тобто ставка зарплати найманого працівника) зростають однаковою мірою, то кількість підприємців зменшиться [26, р. 16].

Одним із напрямів ускладнення моделі та наближення її до реальності є врахування чинника ризику. Зазвичай використовують припущення, що прибутки підприємців є тією чи іншою мірою ризикованими, тоді як заробітна плата найманих працівників – зовсім певна величина. Попри поширене ставлення до підприємців як до людей, завжди готових ризикувати, обґрунтованішим видається більш зважений підхід: «Підприємці люблять йти на реалістичний ризик, тому що вони прагнуть бути успішними; тобто, вони отримують велике задоволення від виконання складних, але реалістичних завдань із застосуванням власних вмінь і навичок. Відтак ситуацій із низьким і високим рівнями ризику уникають, оскільки вони навряд чи можуть бути джерелом такого задоволення. Словом, підприємець любить складний, але досяжний виклик» [27, р. 25].

Як впливає з розглянутої моделі, зі зміною співвідношення між прибутком підприємця і ставкою заробітної плати найманого працівника частина індивідів негайно реагуватиме на це, і кількість підприємців постійно змінюватиметься. Водночас зміна виду зайнятості може бути пов'язана з більшими чи меншими витратами. Такі витрати можуть бути як економічної (пошук стартового капіталу чи незворотні витрати у випадку виходу з бізнесу або витрати перекваліфікації), так і психологічної (різка зміна усталеного способу життя, стрес від усвідомлення певної невдачі тощо) природи.

Як показав А. Діксіт, в умовах невизначеності індивіди не поспішатимуть з ухваленням рішення про зміну виду зайнятості [28]. Справи повинні йти справді дуже кепсько, щоб підприємець вирішив таки вийти з бізнесу і змиритися з незворотними витратами; чи, навпаки, ситуація має бути надзвичайно сприятливою, щоб спонукати індивіда ризикнути і розпочати власний бізнес¹. А. Діксіт і Р. Роб (R. Rob) розглянули проблему зміни виду зайнятості в межах динамічної моделі загальної рівноваги [29]. За припущень, що:

¹ Технічно йдеться про два порогові значення, які визначають остаточні рішення про входження в бізнес чи вихід із нього. Верхнє порогове значення – величина змінних витрат плюс процент, який можна заробити на суму витрат входження на ринок; нижнє порогове значення – величина змінних витрат мінус процент, який можна заробити на суму витрат виходу з ринку [28, р. 620].

1) економіка підлягає повторюваним випадковим шокам, 2) зміна виду зайнятості потребує витрат, 3) індивіди не схильні до ризику та 4) ринки страхування від коливань доходу відсутні, динамічна рівновага в цій моделі виявляє стан гістерезису [29, р. 68]. Інакше кажучи, індивіди можуть продовжувати підприємницьку діяльність, навіть якщо віддача від неї в цей конкретний час нижча, ніж за альтернативних варіантів зайнятості.

Наступний логічний крок на шляху вдосконалення моделі вибору виду зайнятості – урахування відмінностей у підприємницьких здібностях індивідів. У найпростішому випадку ці здібності описують одновимірним показником x , вважають постійними і достовірно відомими для всіх індивідів [25, р. 41]. Згідно з Р. Лукасом (R. E. Lucas) [30], прибуток підприємців $\pi(x)$ безпосередньо залежить від їхніх підприємницьких здібностей:

$$\pi(x) = x \cdot q - c, \quad (4)$$

де q – обсяг виробленої продукції, а c – витрати використання праці та капіталу на виробництво q .

Індивіди, які володіють підприємницькими здібностями, кращими за деяке порогове значення x^* ($\pi(x^*) = w$), стають підприємцями, а всі інші обирають шлях найманих працівників. Характерна особливість виробничої функції $x \cdot q$ полягає в тому, що попит на працю і капітал з боку фірм є вищим у підприємців із кращими здібностями. Інакше кажучи, талановитіші індивіди керують більшими фірмами, що розширює їхні можливості для самореалізації і дає змогу отримувати вищі доходи.

У межах моделі Лукаса можна отримати відповідь на важливе запитання: як підприємці змінюють свій попит на капітал і працю з перебігом часу, коли запас капіталу з розвитком економіки зростає? Ключову роль тут відіграє коефіцієнт технічної еластичності заміщення σ , який відображає чутливість вибраного підприємцем співвідношення капіталу та праці до змін відносних цін цих ресурсів [25, р. 42]. За припущення про незалежність темпів зростання фірми від її розмірів, якщо $\sigma < 1$ (що повністю узгоджується з емпіричними оцінками), зростання обсягів капіталу на особу в економіці спричиняє зменшення рівноважної кількості підприємців і збільшення середніх розмірів фірм. Механізм цього результату достатньо очевидний. Зі зростанням пропозиції капіталу праця стає продуктивнішою, а ціна капіталу знижується відносно ціни праці (тобто заробітної плати). Перший із цих ефектів збільшує попит на працю, тоді як другий знижує; водночас у разі $\sigma < 1$ другий із цих ефектів є слабким порівняно з першим. Відтак у підсумку попит на працю

зростає, що спричиняє зростання заробітної плати і спонукає частину підприємців з відносно гіршими здібностями ставати найманими працівниками [30, р. 518].

Модель Лукаса відіграла визначну роль у розумінні фундаментальних засад процесу підприємництва, проте зазнала критики з огляду на декілька моментів [25, р. 43–44]. Передусім ідеться про припущення стосовно незалежності темпів зростання фірми від її розмірів, яке, згідно з результатами подальших досліджень, є дещо суперечливим. Вагомішим недоліком моделі вважають той факт, що вона не враховує впливу технологічних змін, які можуть бути важливішим чинником економічного зростання, ніж нагромадження капіталу. У високотехнологічних галузях інновації можуть ставати ефективним джерелом конкурентної переваги нових підприємств, що супроводжуватиметься збільшенням, а не зменшенням, кількості фірм. Дотичною проблемою є нехтування особливостями структури різних галузей. До прикладу, зростання добробуту населення веде до стрімкого збільшення попиту у сфері послуг, що зумовлює концентрацію підприємців у цьому секторі економіки.

Ще один закид у бік моделі Лукаса стосується доречності розгляду підприємницьких здібностей як постійних і екзогенно заданих, оскільки природно припустити, що підприємці навчаються у процесі роботи. Правдивість такого припущення легко перевірити, оцінивши, як змінюється продуктивність підприємців залежно від кількості фірм у певній обмеженій місцевості. За фіксованих здібностей більша кількість фірм означатиме нижчий середній рівень підприємницьких здібностей; якщо ж підприємці навчаються один в одного, то більша кількість фірм у місцевості зумовлює вищий рівень середніх здібностей. Результати досліджень переконливо свідчать на користь гіпотези навчання підприємців.

На початку XXI ст. вивчення чинників вибору виду зайнятості набуло масового характеру, передусім із використанням найсучасніших статистичних методів аналізу. Хоча кількість наукових праць у цій сфері зростає ледь не в геометричній прогресії, теоретичні підходи, запропоновані представниками провідних шкіл економічної думки, залишаються надійною фундаментальною основою сучасних досліджень.

Висновки. Представники різних шкіл економічної думки, аналізуючи феномен підприємництва, зосереджували свою увагу на найрізноманітніших чинниках, які зумовлюють рішення індивідів зайнятися підприємницькою діяльністю. До цих чинників можна віднести передусім особливості мотивації потенційних підприємців, володіння ними певними рисами характеру і особливості економічного та інституційного середовища, у якому провадять-

ся підприємницька діяльність. Загалом вибір на користь підприємницької діяльності роблять з огляду на можливості одержання економічної вигоди та успішної реалізації особистісних рис характеру – готовності брати на себе ризик і діяти в умовах невизначеності, уміння організувати виробництво і мотивувати інших, вміння генерувати креативні ідеї й упроваджувати їх, уміння помічати і використовувати сприятливі можливості для отримання прибутку.

Успішне повоєнне відновлення України і побудова сучасної ефективної економіки неможливі без зменшення обсягів повноважень держави в економічній сфері та формування потужного національного підприємницького сектору. Тому всебічне сприяння розвитку підприємницької ініціативи і реальна підтримка підприємництва мають стати важливими пріоритетами економічної політики в повоєнній Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ekelund R. B., Jr., Hébert R. F. A History of Economic Theory and Method. 3rd ed. McGraw-Hill, Inc., 1990. 688 p.
2. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / пер. з англ. І. Дзюб. Київ : Основи, 2001. 670 с.
3. Mises L. von. Profit and Loss. Auburn, Alabama : Ludwig von Mises Institute, 2008. 56 p. https://cdn.mises.org/Profit%20and%20Loss_3.pdf (дата звернення: 10.04.2023).
4. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / пер. з нім. О. Погорілий. Київ : Основи, 1994. 269 с.
5. Sombart W. Economic Life in the Modern Age. New York : Routledge : Taylor & Francis Group, 2017. 328 p.
6. Knight F. H. Risk, Uncertainty, and Profit. Boston ; New York : Houghton Mifflin Company, 1921. URL: <https://discoversocialsciences.com/wp-content/uploads/2018/03/knight-uncertainty-and-profit.pdf> (дата звернення: 15.04.2023).
7. Knight F. H. Profit and Entrepreneurial Functions. *The Journal of Economic History*. 1942. Vol. 2, Suppl. P. 126–132. URL: <https://www.jstor.org/stable/2112940> (дата звернення: 16.04.2023).
8. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. з англ. В. Старка. Київ : Вид. дім «Києво-Могилян. акад.», 2011. 242 с.
9. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / пер. з англ. В. Ружицького, П. Таращука. Київ : Основи, 1995. 528 с.
10. Kirzner I. M. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*. 1997. XXXV. P. 60–85.
11. Audretsch D. B., Belitski M., Chowdhury F., Desai S. Necessity or opportunity? Government size, tax policy, corruption, and implications for entrepreneurship. *Small Business Economics*. 2022. Vol. 58. P. 2025–2042. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00497-2>.

12. Belitski M., Guenther C., Kritikos A. S., Thurik R. Economic effects of the COVID-19 pandemic on entrepreneurship and small businesses. *Small Business Economics*. 2022. Vol. 58. P. 593–609. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00544-y>.
13. Acs Z. J., Song A. K., Szerb L., Audretsch D. B., Komlosi E. The Evolution of the Global Digital Platform Economy. *Small Business Economics*. 2021. Vol. 57, No. 2. P. 1–31. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00561-x>.
14. Volkmann C., Fichter K., Klofsten M., Audretsch D. B. Sustainable entrepreneurial ecosystems: An emerging field of research. *Small Business Economics*. 2021. Vol. 56. P. 1047–1055. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00253-7>.
15. Iversen J., Jørgensen R., Malchow-Møller N. Defining and Measuring Entrepreneurship. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*. 2008. Vol. 4, No. 1. P. 1–63. DOI: <https://doi.org/10.1561/03000000020>.
16. Karayiannis A. D. The Marshallian entrepreneur. *History of Economic Ideas*. 2009. Vol. 17, No. 3, P. 75–102. URL: <https://www.jstor.org/stable/23723450> (дата звернення: 16.04.2023).
17. Ebner A. *Hayek on entrepreneurship: competition, market process and cultural evolution*. Cheltenham, 2004. 17 p. URL: https://www.fb03.uni-frankfurt.de/75199393/Ebner_2004_BackhausHg_HayekEntrepreneurshipSubmitted.pdf (дата звернення: 16.04.2023).
18. Ватаманюк О. З., Ватаманюк М. М. Еволюція та сучасне розуміння категорії «підприємець» в економічній науці. *Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна*. 2017. Т. 27, №2. С. 42–47. DOI: <https://doi.org/10.15421/40270208>.
19. Варналій З. С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики*. 4-те вид., стер. Київ : Т-во «Знання», КОО, 2008. 302 с.
20. Ricketts M. *The Economics of Business Enterprise*. Cheltenham, UK ; Northampton, MA, USA : Edward Elgar, 2002. 592 p.
21. Gifford S. *The Entrepreneur in Economic Theory. The Allocation of Limited Entrepreneurial Attention*. Boston, MA : Springer, 1998. P. 1–15. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-4615-5605-3_1.
22. Dosi G. The Nature of the Innovation Process. *Technical Change and Economic Theory* / G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (Eds.). London : Pinter, 1988. P. 221–238.
23. Casson M. *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Cheltenham, UK ; Northampton, MA, USA : Edward Elgar, 2003. 272 p.
24. Pinchot III G. *Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur*. New York : Harper & Row, 1985. 368 p.
25. Parker S. C. *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge : Cambridge University Press, 2009. 550 p.
26. Wit G. de. *Determinants of Self-employment*. Heidelberg : Springer, 2012. 194 p.
27. Meredith G. G., Nelson R. E., Neck P. A. *The Practice of Entrepreneurship*. Geneva : International Labor Organization, 1982. 196 p.
28. Dixit A. Entry and exit decisions under uncertainty. *Journal of Political Economy*. 1989. Vol. 97, No. 3. P. 620–638. DOI: <https://doi.org/10.1086/261619>.

29. Dixit A., Rob R. Switching costs and sectoral adjustments in general equilibrium with uninsured risk. *Journal of Economic Theory*. 1994. Vol. 62, Iss. 1. P. 48–69. DOI: <https://doi.org/10.1006/jeth.1994.1003>.
30. Lucas R. E., Jr. On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*. 1978. Vol. 9, No. 2. P. 508–523. DOI: <https://doi.org/10.2307/3003596>.

REFERENCES

1. Ekelund R. B., Jr., & Hébert R. F. (1990). *A history of economic theory and method* (3rd ed.). McGraw-Hill, Inc.
2. Blaug, M. (2001). *Economic theory in retrospect*. I. Dziub (Translator from English). Osnovy [in Ukrainian]. (Original work published 1962).
3. von Mises, L. (2008). *Profit and loss*. Ludwig von Mises Institute. Retrieved April 10, 2023, from https://cdn.mises.org/Profit%20and%20Loss_3.pdf (Original work published in 1951).
4. Weber, M. (1994). *Protestantska etyka i dukh kapitalizmu* [The protestant ethic and the spirit of capitalism]. O. Pohorilyi (Translator from German). Osnovy [in Ukrainian]. (Original work published in 1905).
5. Sombart, W. (2017). *Economic life in the modern age*. Routledge; Taylor & Francis Group.
6. Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Houghton Mifflin Company. Retrieved April 15, 2023, from <https://discoversocialsciences.com/wp-content/uploads/2018/03/knight-uncertainty-and-profit.pdf>
7. Knight, F. H. (1942). Profit and entrepreneurial functions. *The Journal of Economic History*, 2, Suppl., 126–132. <https://www.jstor.org/stable/2112940>
8. Schumpeter, J. A. (2011). *The theory of economic development*. V. Starka (Translator from English). Vydavnychiy dim «Kyievo-Mohylianska akademiia» [in Ukrainian]. (Original work published in 1934).
9. Schumpeter, J. A. (1995). *Capitalism, socialism and democracy*. V. Ruzhytskyi, P. Tarashchuk (Translators from English). Osnovy [in Ukrainian]. (Original work published 1942).
10. Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, XXXV, 60–85.
11. Audretsch, D. B., Belitski, M., Chowdhury, F., & Desai, S. (2022). Necessity or opportunity? Government size, tax policy, corruption, and implications for entrepreneurship. *Small Business Economics*, 58, 2025–2042. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00497-2>
12. Belitski, M., Guenther, C., Kritikos, A. S., & Thurik, R. (2022). Economic effects of the COVID-19 pandemic on entrepreneurship and small businesses. *Small Business Economics*, 58, 593–609. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00544-y>
13. Acs, Z. J., Song, A. K., Szerb, L., Audretsch, D. B., & Komlosi, E. (2021). The evolution of the global digital platform economy. *Small Business Economics*, 57(2), 1–31. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00561-x>

14. Volkmann, C., Fichter, K., Klofsten, M., & Audretsch, D. B. (2021). Sustainable entrepreneurial ecosystems: An emerging field of research. *Small Business Economics*, 56, 1047–1055. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00253-7>
15. Iversen, J., Jørgensen, R., & Malchow-Møller, N. (2008). Defining and Measuring Entrepreneurship. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 4(1), 1–63. <https://doi.org/10.1561/03000000020>
16. Karayiannis, A. D. (2009). The Marshallian entrepreneur. *History of Economic Ideas*, 17(3), 75–102. <https://www.jstor.org/stable/23723450>
17. Ebner, A. (2004). *Hayek on entrepreneurship: Competition, market process and cultural evolution*. Retrieved April 16, 2023, from https://www.fb03.uni-frankfurt.de/75199393/Ebner_2004_BackhausHg_HayekEntrepreneurshipSubmitted.pdf
18. Vatamanyuk, O. Z., & Vatamanyuk, M. M. (2017). Evoliutsiia ta suchasne rozuminnia katehorii «pidpriemets» v ekonomichnii nauksi [The evolution and modern understanding of entrepreneur in economics]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. Serii ekonomichna – Scientific Bulletin of UNFU. Economic Series*, 27(2), 42–47. <https://doi.org/10.15421/40270208> [in Ukrainian].
19. Varnalii, Z. S. (2008). *Male pidpriemnytstvo: osnovy teorii i praktyky* [Small entrepreneurship: Basics of theory and practice] (4th ed.). Tovarystvo «Znannia», KOO [in Ukrainian].
20. Ricketts, M. (2002). *The economics of business enterprise*. Edward Elgar.
21. Gifford, S. (1998). The entrepreneur in economic theory. In *The Allocation of Limited Entrepreneurial Attention*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4615-5605-3_1
22. Dosi, G. (1988). The Nature of the Innovation Process. In G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (Eds.), *Technical Change and Economic Theory* (pp. 221–238). Pinter.
23. Casson, M. (2003). *The entrepreneur: An economic theory*. Edward Elgar.
24. Pinchot III, G. (1985). *Intrapreneuring: Why you don't have to leave the corporation to become an entrepreneur*. Harper & Row.
25. Parker, S. C. (2009). *The economics of entrepreneurship*. Cambridge University Press.
26. de Wit, G. (2012). *Determinants of self-employment*. Springer.
27. Meredith, G. G., Nelson, R. E., & Neck, P. A. (1982). *The practice of entrepreneurship*. International Labor Organization.
28. Dixit, A. (1989). Entry and exit decisions under uncertainty. *Journal of Political Economy*, 97(3), 620–638. <https://doi.org/10.1086/261619>
29. Dixit, A., & Rob, R. (1994). Switching costs and sectoral adjustments in general equilibrium with uninsured risk. *Journal of Economic Theory*, 62(1), 48–69. <https://doi.org/10.1006/jeth.1994.1003>
30. Lucas, R. E., Jr. (1978). On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*, 9(2), 508–523. <https://doi.org/10.2307/3003596>

Стаття надійшла до редакції 22.04.2023

Стаття пройшла рецензування 20.05.2023

Статтю рекомендовано до опублікування 26.05.2023

O. Z. VATAMANIUK

Doctor of Sciences (Economics), Professor, Professor of Economics Department, Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine, Lviv

I. V. ANHELKO

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Economics and Marketing, Lviv Polytechnic National University, Ukraine, Lviv

**THE EVOLUTION OF UNDERSTANDING
OF ENTREPRENEURSHIP DETERMINANTS IN MODERN
ECONOMICS**

Problem setting. The success of afterwar reconstruction in Ukraine will require a substantial decrease in government intrusion into the economy and robust private sector formation. Therefore, supporting entrepreneurial activities should become one of the critical priorities of economic policy. Hence the systemic analysis of different entrepreneurship facets is of great scientific and practical interest.

Recent research and publications analysis. The current interpretation of entrepreneurship in economics is based on a relatively harmonious combination of approaches proposed by F. Knight, J. Schumpeter, and I. Kirzner. Modern research trends include the study of formal and informal institutions' influence on the entrepreneurial activities' allocation, analysis of the economic effects of the COVID-19 pandemic on entrepreneurship and small businesses, the study of entrepreneurship specifics under digital platform economy, and sustainable development transition.

Paper objective. The article aims to trace the evolution of views on the role of determinants, which caused individuals' decisions to start entrepreneurial activities.

Paper main body. A deep and comprehensive study of entrepreneurship requires a thoughtful analysis of the history of economic theories and methods. For centuries prominent representatives of various economic schools focused on different facets of entrepreneurship and individual traits of entrepreneurs. Still, today, as it turns out to be quite often, there is no single general approach to defining the determinants of the individual's choice in favor of entrepreneurial activities.

Scholars used to consider many of the most diverse factors to explain the phenomenon of entrepreneurship. First, the attention was focused on different individual motivations, specific personality traits of potential and incumbent entrepreneurs, and details of economic and institutional environments in which entrepreneurial activities were provided. In general, the choice in favor of becoming an entrepreneur is made considering the opportunities of earning financial rewards and successful realization of personal traits – the willingness to bear risks and act under uncertainty, the skills to organize production process and motivate others, the abilities to generate creative ideas and implement innovations, to find favorable opportunities to earn profits and exploit them.

During the last decades, the research in entrepreneurship determinants mostly centered on different kinds of occupation choice models. The two most important distinctions of these theories are the dominance of the expected utility maximizing paradigm and providing their simplifying assumptions in explicit form.

The decrease of the government's powers in the national economy and the development of a solid entrepreneurial sector are two essential preconditions for postwar reconstruction in Ukraine to be successful. So, the consistent promotion of the entrepreneurial initiative and strong support for entrepreneurship and small businesses should become key priorities of Ukrainian authorities' economic policies.

Conclusions of the research. The interaction of different factors, including plural aspects of motivations, personal traits, and external effects, can influence individuals' decisions concerning occupational choice and prompt them to start entrepreneurial activities. Today the research in this sphere became avalanche-like but theoretical approaches proposed by prominent economists of the past remain the solid fundamentals of modern studies.

Short abstract for an article

Abstract. The interaction of different factors, including plural aspects of motivations, personal traits, and external effects, can influence individuals' decisions concerning occupational choice and prompt them to start entrepreneurial activities. Today the research in this sphere became avalanche-like but theoretical approaches proposed by prominent economists of the past remain the solid fundamentals of modern studies.

Key words: entrepreneurship, entrepreneurs' functions, burden of uncertainty, innovations, entrepreneurship determinants, entrepreneurial abilities.

Article details:

Received: 22 April 2023

Revised: 20 May 2023

Accepted: 26 May 2023

Рекомендоване цитування: Ватаманюк О. З., Ангелко І. В. Еволюція розуміння детермінантів вибору підприємницької діяльності в сучасній економічній науці. *Економічна теорія та право*. 2023. № 2 (53). С. 6–23. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-53-2-6>.

Suggested citation: Vatamaniuk, O. Z., & Anhelko, I. V. (2023). Evoliutsiia rozuminnia determinantiv vyboru pidpriemnytskoi diialnosti v suchasni ekonomichnii nauksi [The evolution of understanding of entrepreneurship determinants in modern economics]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 2(53), 6–23. <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2023-53-2-6> [in Ukrainian].