

Розвиток теорій підприємництва

Разом з тим підприємництво, як і будь-який вид діяльності, повинне мати теоретичні засади, які пояснюють його сутність.

Ці поняття у сучасному розумінні вперше використав англійський економіст початку XVIII ст. Річард Кантільйон. Він висловив думку, що підприємець – це людина, яка діє в умовах ризику. Пізніше відомий французький економіст початку XIX ст. Ж.Б. Сей сформулював визначення підприємницької діяльності як поєднання трьох класичних факторів виробництва: Землі, Капіталу, Праці.

І тільки на межі XX ст. починається усвідомлення значення і ролі інституту підприємництва. Французький економіст Андре Маршалл першим додав до зазначених вище трьох факторів – четвертий – організацію. З цього часу поняття підприємництва розширюється, як і надані йому функції.

Відомий американський економіст Й. Шумпетер у книзі «Теорія економічного розвитку» трактує поняття «підприємець» як новатор. Він стверджував, що «нормою» здорової економіки є не рівновага чи оптимізація, а *динамічна нерівновага*, викликана діяльністю новатора – підприємця, яку спрямовано на створення нового споживчого попиту, на отримання чогось іншого, відмінного від попереднього, що забезпечує якісно більш повне задоволення потреб.

На сьогоднішній день у світі не існує загальноприйнятого визначення підприємництва. Американський вчений, професор Роберт Хізрич визначає

— підприємництво як процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємця - як людину, що затрачає на це необхідний час і ресурси, бере на себе весь фінансовий, психологічний і соціальний ризик, одержує винагороду гроші та задоволення досягнутим. У навчальній та науковій літературі існує безліч інших визначень, що характеризують підприємництво і підприємця з економічної, психологічної, управлінської й інших точок зору. Англійський професор Алан Хоскінг стверджує: — Індивідуальним підприємцем є особа, що веде справу за свій рахунок, особисто управляє бізнесом та несе особисту відповідальність щодо забезпечення необхідними коштами, самостійно приймає рішення. Його винагородою є отриманий в результаті підприємницької діяльності прибуток і почуття задоволення, відчуте від заняття підприємництвом. Але, поряд із цим, підприємець має прийняти на себе весь ризик втрат у випадку банкрутства його підприємства.

Досягти всього цього підприємець може за допомогою наявного «ресурсу», який він повинен *«надихнути»* новим життям, або знайти новий ресурс, що допоможе створити нові споживчі вартості, які призведуть в остаточному підсумку до так званого *творчого руйнування*.

Будь-який ресурс стає корисним тільки тоді, коли людина віднайде його в природі й наділить його економічною цінністю, тобто зможе отримати з нього чи створити за його допомогою нові товари або послуги.

Звідси виходить, що основним принципом теорії динамічної нерівноваги є *інноваційність* підходу, в результаті здійснення якого створюється новий

ресурс, що порушує прийнятий баланс. Цей інноваційний підхід слід розглядати як інноваційний процес, який відбувається постійно та цілеспрямовано у пошуку змін існуючої практики як джерела отримання соціальних та економічних благ.

По-новому розглядав цю проблему англійський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки за 1974 рік Ф. Хайєк. На його думку, сутність підприємництва – це пошук та вивчення нових економічних можливостей, характеристика поведінки, а не вид діяльності.

Усі трактування поняття «підприємець», наведені в економічній літературі в різний час і різними авторами, завжди акцентували увагу на характерних якостях підприємців, які вирізняли їх серед інших людей.

1) Річард Кантільйон (1725 р.): «підприємець – це людина, яка діє в умовах ризику»;

2) Френсіс Уокер (1876 р.): «слід розуміти тих, хто отримує прибуток завдяки своїм організаторським здібностям»;

3) Йозеф Шумпетер (1934 р.): «підприємець – це новатор, який розробляє нові технології»;

4) Роберт Хізрич (1985 р.): «підприємець – це людина, яка витрачає весь необхідний час та сили на процес створення чогось нового, що має вартість, приймає на себе весь фінансовий, психологічний та соціальний ризик, отримуючи в нагороду гроші та задоволення досягнутим».

