

Kapitel I

ENTREPRENØRBEGREBETS HISTORIE

Indledning

1. Entreprenørbegrebet har en lang tradition i en række videnskaber. I dette kapitel begrundes, hvorfor entreprenørbegrebet - efter at have været centralt allerede i de første økonomiske teorier - mistede sin betydning i økonomisk videnskab under udviklingen af de neoklassiske teorier.¹ Med dette som grundlag opstilles en begrebsmæssig afgrænsning, som kan danne udgangspunkt for en anvendelse af entreprenørbegrebet i økonomisk teori.

Ordet *entrepreneur* har med sikkerhed været anvendt som begreb i økonomisk teori siden udgivelsen af Richard Cantillons *Essai sur la Nature du Commerce en Général* i 1755.² Cantillons samfundsmodel består foruden kongen og jordejerne kun af to

¹ Disse indledende afsnit bygger bl.a. på Elkjær (1988).

² Enkelte i dag ukendte og for nærværende afhandling mindre relevante forfattere har tidligere end Cantillon (1755) anvendt ordet *entrepreneur* i en økonomisk betydning. F.eks. Antoine de Montchrestien (1616): *Traité d'économie politique*. I det 15. århundredes franske sprogbrug betegnede ordet *entrepreneurs* flere kategorier af personer, der påtog sig en risiko, herunder erhvervsdrivende og krigere. Eksempelvis betegnedes oldtidens græske helte som *entrepreneurs*. (Se Vérin, (1982, pp. 37-62): *Chapitre Premier. - L'entreprise: affrontement du risque ou stratégie*). Bloch & Wartburg (1950): *Dictionnaire Étymologique* forklarer betydningen af *entreprendre* indtil det 16. århundrede med 1) gribe, tage fat i (saisir) og 2) overraske, opdage (surprendre). Fra det 16. århundrede betød

kategorier af personer. For det første *entrepreneurs*, der erhverver indkomster af usikker størrelse, og for det andet modtagere af faste indkomster, f.eks. lønmodtagere og rentierer. Antallet af entreprenører varierer stadigt, idet det betinges af udviklingen af gevinstmuligheder på den ene side og fallitmekanismen på den anden side.³ Entreprenørbegrebet betegner hos Cantillon ikke en kapitalejerfunktion, men en funktion som risikobærer.⁴

Fysiokraterne introducerer en opfattelse af entreprenøren som en ejer af en stor gård, hvis indtægt begrebsmæssigt kan opdeles i tre dele: jordrente, arbejdsvederlag og betaling for risikobæring.⁵ Denne tredeling af indkomsten genfindes hos Jean-Baptiste Say (1826): *Traité d'Économie politique* og Adam Smith (1776): *Wealth of Nations*.⁶

Anvendelsen af entreprenørbegrebet har siden fysiokraterne fulgt to traditioner: en fransk-sproget og en engelsk-sproget. I den tidlige og klassiske fransk-sprogede tradition blev ordet *entrepreneur* anvendt som et begreb ved beskrivelsen af markedets processer. I den klassiske engelsk-sprogede tradition betegnede entreprenørbegrebet med ord som *projector* eller *undertaker* og blev overvejende anvendt i forbindelse med fordelingsteori.

ordet *Entrepreneur* en større forretningsmand eller lignende, hvis aktivitet indebar en risiko.

³ Dette begrundes en fornyet interesse for Cantillon (1755) blandt østrigsk inspirerede økonomer. F.eks. skriver G.L.S.Shackle (1982) om Cantillons opfattelse af markedet: "But the market is essentially, elementally the seat of the eternal business of exploiting humanity's irremediable, built-in unknowledge of time-to-come. We are told so, insistently and repeatedly, by another of the greatest economists, and the first of them, Richard Cantillon. Cantillon has suddenly become as modern as the hour."

⁴ Cantillon (1755) p. 52.

⁵ Anne Robert Jacques Turgot (1766): *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*. § LI.

⁶ Adam Smith besøgte fysiokraterne i Frankrig, før han skrev *Wealth of Nations*.

I en vis forstand var økonomisk teoretisk videnskab indtil 1870'erne overvejende et spørgsmål om *wealth* - med Hicks' betegnelse *plutology*. Siden 1870'erne blev interaktionen mellem økonomiens individer, *catallatics*, inddraget som forskningsobjekt af både Walras, Marshall og Menger. Imidlertid blev de indflydelsesrige bidrag, som hver af de tre forskere leverede, på afgørende måder forskellige. Betydningen af bidragene fra Walras og Marshall diskuteres i dette kapitel, hvorimod det østrigske bidrag først vil blive inddraget i *Kapitel II*.

Den fransk-sprogede tradition

2. Den teoriehistoriske fremstilling af Says bidrag er ofte kendetegnet ved en Keynesiansk betonet vurdering af en sammenhæng, der normalt betegnes som *Say's Law*.⁷ Say har imidlertid efter min vurdering leveret et selvstændigt bidrag ved anvendelse af et entreprenørbegreb i en teori om produktionsprocessen.⁸

Say (1826) inddeler produktionsprocessen i tre dele: 1) teoridannelse, 2) planlægning og 3) udførelse. I denne forbindelse tillægger Say entreprenørfunktionen en central betydning ved forklaring af såvel planlægning som produktion, idet entreprenøren har en markant funktion både som en mellemmand, der kombinerer produktionsfaktorer, og som leder af produktionsfunktionen. Som hos Cantillon (1755) indebærer entreprenørfunktionen konkurrence og risiko.

3. Dele af Says tankegang genfindes hos Walras, jeg tænker her på entreprenørens rolle som mellemmand. Bidraget fra Léon Walras (1926): *Éléments d'économie politique pure* er derudover præget af et ønske om at tilnærme måden at formulere

⁷ Se f.eks. Taylor (1960): *A History of Economic Thought*, pp. 484-487.

⁸ Det kan diskuteres, i hvilken grad Say har modtaget inspiration fra Cantillon (1755). Se herom Hoselitz (1951) og Liggio (1985).

økonomiske teorier på til formuleringen af fysiske teorier.⁹ Walras introducerer sine begreber ét for ét med nøje definitioner og beskrivelser. I *18me leçon, pkt. 184* beskrives, hvorledes produktionsprocessen udføres af fire funktioner (*rôles*): *propriétaire foncier, travailleur, capitaliste* og *entrepreneur*. Walras definerer de fire funktioner som separate; men flere funktioner kan udføres af samme person. Det er Walras' fortjeneste eksplicit at have formuleret entreprenøren som en funktion i den økonomiske proces.

Entreprenørfunktionen efterspørger produktionsfaktorer på faktormarkedet, udbyder færdigvarer på varemarkedet og opnår herved en gevinst eller lider et tab. Walras anvender - som Cantillon - entreprenørfunktionen til at forklare markedets dynamik. Opnås der gevinst ved handel med en bestemt vare, vil entreprenørfunktionen ved uændret pris øge udbuddet af denne vare, men mindske udbuddet ved tab.

Walras anvender et ligevægtsbegreb, *equilibrium*, der - af Walras - beskrives som en *un état idéal et non réel*. I denne fuldkomne, men som nævnt ikke virkelige tilstand, dvs. *equilibrium*, udveksles økonomiens produktionsfaktorer og varer uden mulighed for entreprenørgevinst eller risiko for entreprenørtab. Kontante penge kan undværes i *equilibrium*, men ikke nødvendigvis en *numéraire*. Idet entreprenørfunktionens udbud og efterspørgsel efter henholdsvis varer og produktionsfaktorer ændres, alt efter om der opnås gevinst eller tab, fremkalder entreprenørfunktionen en tendens til bevægelse mod *equilibrium* på såvel faktor- som varemarkeder.¹⁰

⁹ I William Jaffes (1954) oversættelse af Walras (1926) hedder det: "From this one can see in what sense the words *scarce* and *scarcity* are used here. They are given scientific meaning like the word *velocity* in mechanics and the word *heat* in physics." (p. 65) og senere: "and this pure theory of economics is a science which resembles the physico-mathematical sciences in every respect." (p. 71).

¹⁰ Walras (1926): *18me leçon*, pkt. 185-189.

Entreprenørbegrebet har som følge af beskrivelsen ovenfor ingen funktion i ligevægt, idet økonomiens fysiske personer i ligevægt udveksler ydelser mod varer og har deres udkomme som jordejere, arbejdere og kapitalister, men ikke som entreprenører.

Med henblik på udledning af *loi d'établissement des prix d'équilibre* opstiller Walras i *20me leçon* de fra lærebøger kendte $(2n + 2m - 1)$ ligninger, i hvilke entreprenørfunktionen ikke er formaliseret, men udeladt. Begrundelsen er antagelig, at entreprenørfunktionen i ligevægtstilstanden ikke er påkrævet, da den hverken udfører nogen funktion eller aflønnes. Ligevægt betegner en tilstand, hvor tilpasningen af priser og mængder er tilendebragt.

Men uanset beregningen af ligevægt på baggrund af de opstillede ligninger er det dog stadig et problem, hvorledes det nødvendige kendskab til ligevægtstilstandens mængder og priser skal kunne opnås, dersom de personer, der varetager entreprenørfunktionen, begår logiske fejlslutninger og/eller fejlfortolker markedets signaler under tilpasningsprocessen.

Det er derudover vanskeligt at forestille sig, hvorledes hver *agent* skal få kendskab til f.eks. den i ligningerne formaliserede marginale nytte af hver vare som en funktion af prisen i ligevægt. Walras' løsning på disse problemer er en normativ proces, *tâtonnement*, hvor en auktionarius opråber priser, men først tillader handel, når udbud og efterspørgsel er i ligevægt på alle markeder.

4. Efterfølgende teorier med udgangspunkt i Walras' bidrag har taget udgangspunkt i den formaliserede udledning af betingelserne for ligevægt og *tâtonnementet*, hvorimod entreprenørfunktionen, som Walras (1926) definerer og tillægger vægt i *18me leçon* og *19me leçon*, er forblevet upåagtet af eftertiden.

I en række lærebøger anvendes Walras' model til at illustrere en markedsøkonomi; men i en vis forstand er der tværtimod en lighed mellem specielt Walras' tâtonnement og fransk centralistisk tradition.¹¹ Walras' auktionarius kan som institution bedst sammenlignes med en central administrator, der for det første har adgang til information om alle markeder, og som for det andet ikke udnytter de oplagte muligheder for gevinst, der opstår under tâtonnementet. Det kan efter min opfattelse konstateres, at selve den matematiske formalisering, som Walras valgte at udtrykke sine tanker med, i sig selv har haft en styrende indflydelse på den efterfølgende teoriudvikling.¹² Og da Walras valgte ikke at formalisere entreprenørfunktionen i sine ligninger, er entreprenørfunktionen blevet forbigået - eller snarere blevet betragtet som en underforstået, autonom tilpasningsmekanisme i den økonomiske tradition, der har Walras (1926) som udgangspunkt.

Den engelsk-sprogede tradition

5. Say (1826) fremhævede, at en stor del af Englands velstand kunne tilskrives entreprenøraktivitet.¹³ Det kan på denne baggrund undre, at entreprenørbegrebet ikke fik en teoretisk anvendelse blandt de engelske merkantilister. De engelske klassikere

¹¹ Francois Quesnay (1694-1774) anvendte begreber som *l'ordre naturel*, *l'ordre positif* og *l'ordre économique*. Derudover har Frankrig en lang tradition for *dirigisme*, ligesom Frankrig var en af de første europæiske nationer, der etablerede en national enhed med centraladministration. Se herom Estrup (1977, p. 16) og Stoffaës (1984): "French Industrial Strategy in Sunrise Sectors". I Jacquemin (Ed.): *European Industry: Public Policy and Corporate Strategy*, pp. 274-292.

¹² Det er interessant at bemærke, at Ludwig Wittgenstein (1889-1951) og matematikere som Richard Dedekind og Karl Weierstrass er af den opfattelse, at matematik er "a human creation". En matematiker er "inventor", ikke "discoverer".

¹³ "The enormous wealth of Britain is less owing to her own advances in scientific acquirements, high as she ranks in that department, than to the wonderful practical skill of her adventurers in the useful application of knowledge, ... their accommodating themselves with wonderful facility to the tastes of their customers and the consumers of their produce. They supply with hats both the north and the south, because they have learnt to make them light for the one market, and warm and thick for the other". Citeret fra Princep (1821): *Jean-Baptiste Say. A Treatise on Political Economy*. Reprinted 1971. New York. p. 83. Princep oversatte *entrepreneur* som *adventurer*, med den begrundelse, at ordet *undertaker* allerede på daværende tidspunkt havde ændret betydning fra en forretningsmand til en bedemand.

fremhævede i de verbale beskrivelser betydningen af entreprenørfunktionen; men i teoretiske overvejelser anvendtes entreprenørbegreberne næsten udelukkende ved formuleringen af fordelingsteori.

Som eksempel på en engelsk økonom, der verbalt fremhævede entreprenørfunktionens betydning, kan nævnes Jeremy Bentham, der fremhævede betydningen af *projectors* for økonomisk udvikling: "National opulence, required the reprobated hand of a Projector to lay the first stone ... But what and whom are we to thank for it (the constant and uninterrupted progress of mankind), but projects, and projectors?".¹⁴ Benthams beskrivelse er desuden et eksempel på élan i forbindelse med entreprenørbegrebet, hvilket ikke nødvendigvis fremmer stringent teoretisk fremstilling.¹⁵

6. En række passager i *Wealth of Nations* viser, at også Adam Smith tillagde entreprenørfunktionen værdi ved beskrivelsen af den konkrete tilrettelæggelse af arbejdsdelingen: "The owner of the stock which employs a great number of labourers, necessarily endeavours, for his own advantage, to make such proper division and distribution of employment, that they may be enabled to produce the greatest quantity of work possible."¹⁶ Men Adam Smith anvender ikke et entreprenørbegreb i forbindelse med en egentlig teori om produktionsprocessen.

I de teoretiske overvejelser anvender Adam Smith (1776) overvejende entreprenørbegrebet i forbindelse med en begrebsmæssig tvedeling af entreprenørindkomster i en *wage of labour* som arbejder eller *manager* og en *profit of stock* som kapitaludbyder.

¹⁴ Jeremy Bentham (1818): *Defence of Usury* ... London. Citeret fra Evans (1949).

¹⁵ En tilsvarende udtalt velvilje for *entrepreneurship*, men uden begrebsdannelse, findes i Baumol (1983a): "Entrepreneurship and the Sociopolitical Climate". Efter en analyse af årsagerne til uvilje mod entrepreneurship lyder den bærende pointe i konklusionen: "hostility to entrepreneurship ... arises from a distaste for *change*".

¹⁶ Smith (1776): *Vol. I*, p. 96.

Det er Adam Smiths opfattelse, at konkurrencen vil hindre en vedvarende tredje entreprenøraftlønning ud over de to nævnte former. Som eksempel beskriver Adam Smith en købmand i en mindre by, hvis høje indtjening blot er *apparent profit*, men i virkeligheden - dvs. udtrykt med Adam Smiths begrebsapparat - er en *real wage* af en betydelig størrelse i kraft af personlige kvalifikationer.¹⁷

7. John Stuart Mill (1848): *Principles of Political Economy* indeholder som Adam Smith (1776) en række verbale beskrivelser af produktionsprocessen. Stuart Mill er f.eks. også opmærksom på det fænomen, der i dag betegnes som principal-agent problemet: "Management, however, by hired servants, who have no interest in the result but that of preserving their salaries, is proverbially inefficient, unless they act under the inspecting eye, if not the controlling hand, of the person chiefly interested: and prudence almost always recommends giving to a manager not thus controlled a remuneration partly dependent on the profits; which virtually reduces the case to that of a sleeping partner."¹⁸ Men som i Adam Smith (1776) er beskrivelsen uden markant teori og begrebsapparat.

Med hensyn til fordeling foretager Mill med henvisning til Adam Smith (1776) en opdeling af entreprenøraftlønning i tre bestanddele: *The gross profits from capital* består af 1) en aflønning af kapitalen, *interest*, 2) en aflønning af den forretningsmæssige risiko, *insurance* og 3) en aflønning for ledelsesfunktionen, *wages of superintendence*. En evt. yderligere entreprenøraftlønning end de tre nævnte former er

¹⁷ Smith (1776) p. 125f. Den engelske tradition med opfattelse af entreprenøren som en kapitalejer med en tilknyttet ledelsesfunktion kan begrundes på flere måder. Blaug (1985, p. 460) anfører, at entreprenøren på Adam Smiths tid normalt samtidig var kapitalejer, Cannan (1929, p. 309) lægger vægt på indflydelsen fra teorien om lønningsfonden, mens Schumpeter (1954, p. 556) skriver, at klassikerne betragtede produktionsprocessen som automatisk. Denne sidste vurdering må i givet fald begrænses til de teoretiske overvejelser, der undertiden betegnes som den klassiske model. I den klassiske engelske tradition suppleres de teoretiske rammer oftest med omfattende verbale beskrivelser, der i dag er mere eller mindre upåagtede.

¹⁸ Mill (1848) p. 407.

ligesom hos Adam Smith (1776) kun midlertidig, idet konkurrencen fremkalder en tendens mod *equilibrium*.¹⁹

8. Marshall (1920): *Principles of Economics* indeholder ligesom de klassiske forgængere omfattende beskrivelser af produktionsprocessen. Traditionen fra Adam Smith, hvor der lægges vægt på arbejdsdelingen, fortsættes. Marshall (1920) rummer i denne forbindelse en række beskrivelser af *organization* og herunder den store virksomheds arbejdsdelings- og skalafordele.

I sin fordelingsteori fortsætter Marshall (1920, Book II) traditionen fra J.S.Mill (1848) med tredelingen af *profit*. Senere, i en række omfattende diskussioner, søger Marshall at tilpasse de klassiske begreber til sin egen værditeori under indtryk af aktieselskabsformens udbredelse.²⁰ I denne forbindelse introduceres en række begreber som f.eks. *the representative firm*, *supply of business power to manage* og *supply of organization*. De to sidstnævnte aflønnes tilsammen med *gross earnings of management*. Det andet begreb, *supply of business power*, aflønnes alene med *net earnings of management*, der betegner aflønning af personlige evner og arbejde. Forskellen mellem *gross earnings of management* og *net earnings of management* udgøres således af en aflønning af selve den "organization by which the appropriate business ability and the requisite capital are brought together."²¹ Det er i denne forbindelse bemærkelsesværdigt, at Marshall betragter *organization* som en selvstændig, fjerde produktionsfaktor.

¹⁹ Mill (1848): *Book II, chapter XV*. Tanken om økonomiens cykliske tilpasning mod *equilibrium* findes allerede hos Mill (1848, p. 414).

²⁰ Marshall (1920): *Book IV, ch. XII; Book VI, ch. VII og ch. VIII* m.fl. Se også denne afhandlings *Kapitel III*.

²¹ Marshall (1920) p. 261.

Rent empirisk kan gross earnings of management ifølge Marshall opgøres som det regnskabsmæssige resultat minus en kalkuleret rente af egenkapitalen. Marshall er her præget af traditionen fra Adam Smith på to måder. For det første ved opfattelsen af, at de pågældende former for *earnings* kan opgøres empirisk.²² For det andet ved at tage udgangspunkt i en personligt ejet virksomhed.

Konklusionen er for mig, at Marshalls forsøg på at analysere aflønning i specielt aktieselskaber med udgangspunkt i Mills (1848) klassiske tredeling af entreprenørindkomster rummer en række ikke ganske klare elementer. I aktieselskaber, hvor de ansatte direktørers løn af Marshall betegnes som *almost the pure earnings of labour*, men med et element af en *quasi-rent* af personlige, sjældne evner, er det forbundet med vanskeligheder at opgøre *earnings of management*. Dette skyldes, at det i forbindelse med fordelingsteori er problematisk at udskille en ledelsesfunktion fra andet arbejde. Rent fordelingsteoretisk kan management betragtes som en form for labour, og samtidig udfører produktionsfaktoren labour en række funktioner, der ofte funktionelt må betegnes som management. For det andet kan de enkelte bestanddele i bedste fald anvendes til abstrakt analyse, men ikke til den empiri, som Marshall gør tilløb til i sine afsnit om opgørelse af gross earnings of management på basis af regnskabsmæssige registreringer. Dette problem vil bl.a. blive taget op i *Appendiks*.

9. De verbale beskrivelser af produktionsprocessen findes hos såvel Bentham, Smith og Mill som Marshall. Årsagerne til, at de nævnte beskrivelser af produktionsprocessen og entreprenørfunktionen er forblevet upåagtet, hænger efter min opfattelse sammen med de engelske klassikeres valg af termer. I den klassiske engelsk-sprogede

²² Ifølge Adam Smith (1776) er markedsprisen efter en tilpasningsproces baseret på alment kendte produktionsomkostninger. Med neoklassikernes anvendelse af begrebet marginal nytte i forbindelse med bestemmelsen af equilibrium (Marshall, 1920; Walras, 1926) bliver det mere hypotetisk at jævnføre den gældende markedspris med et equilibrium, end det for Adam Smith var at sammenligne markedsprisen med en kendt "naturlig pris". Prisen i et neoklassisk equilibrium er af en abstrakt karakter, netop på grund af anvendelsen af begrebet marginal nytte. Et teoretisk fremskridt ved neoklassikernes bidrag er, at det løser "vand-diamant paradokset".

tradition anvendtes ikke selve ordet *entrepreneur*, men ord, der ikke i samme grad som det franske ord *entrepreneur* betegner vision og handlekraft.

Bentham anvender ordet *projector*. Adam Smith (1776) anvendte på skift betegnelserne *projector*, *employer* og *undertaker*. J.S.Mill beklagede, at der ikke i den engelske tradition fandtes et ord med samme indhold som i det franske ord *entrepreneur*:

"French political economists enjoy a great advantage in being able to speak currently of *les profits de l'entrepreneur*."²³

Med henvisning til Adam Smith anvender Marshall (1920) i kapitlerne om *organization* og *management* og i den historiske oversigt i *Appendix A* ordet *undertaker*: "The most vital changes hitherto introduced into industrial life centre around this growth of business *Undertakers*¹". I fodnoten, nr. 1, hedder det: "This term [undertaker], which has the authority of Adam Smith and is habitually used on the Continent, seems to be the best to indicate those who take the risks and the management of business as their share in the work of organized industry."²⁴ Det uheldige ved dette valg var bl.a., som nævnt i fodnote nr. 13, at dette ord allerede på Adam Smiths tid i daglig tale gradvist skiftede indhold fra at betyde en "erhvervsdrivende" til at betyde en "bedemand".

10. Utilbøjeligheden til at anvende ordet *entrepreneur* har været et kendetegn for engelske økonomer. Edwin Cannan valgte i *A Review of Economic Theory* (1929) ordet *undertaker* som konklusion på sin diskussion af, hvorvidt det franske ord *entrepreneur* burde afløse den klassiske engelske betegnelse *undertaker*.²⁵ Professor

²³ Mill (1848) p. 406.

²⁴ Marshall (1920) p. 617.

²⁵ Cannan (1929) p. 286.

Gras (1947) konkluderede efter en tilsvarende diskussion, at "the ineuphonious term 'business man'" er mere velegnet end ordet *entrepreneur*, da det sidstnævnte "largely is a figment of imagination."²⁶ John Hicks betegner i *A Theory of Economic History* (1969) entreprenøren som *the trader*. Disse valg af termer, måske især *undertaker*, er efter min opfattelse en af årsagerne til, at Marshalls omfattende beskrivelser og verbale analyser af den økonomiske betydning af hierarkier - og de øvrige engelske diskussioner af entreprenørfunktionen - ikke er blevet videreført eller bemærket i meget af dette århundredes økonomiske teori.

I de senere årtier er det dog blevet almindeligt også i engelsksproget litteratur at anvende ordet *entrepreneur*, antagelig på baggrund af bidrag fra bl.a. Schumpeter og Kirzner.

En anden, supplerende forklaring på, at entreprenøropfattelsen i Marshall (1920) ikke er blevet bemærket eller videreført, er efter min opfattelse, at Marshall anvender samme begrebsapparat til opstilling af en værditeori og til diskussion af hierarkier.

Fordeling og hierarki

11. Det fremgår af en række bidrag, at Marshalls forsøg på at udvikle det engelske klassiske begrebsapparat med henblik på anvendelse ved analyse af såvel fordelingsproblemer som dannelse af hierarkier ikke har været frugtbart.

Vanskelighederne kan eksemplificeres med F.Y. Edgeworth (1904): "The Theory of Distribution". I denne artikel besvarer Edgeworth sit eget spørgsmål: "What is an entrepreneur?" ved at henvise til fire forskellige definitioner med stadig mere restriktivt indhold. For det første er der klassikernes *capitalist* i betydningen *owner/manager*, der engagerer, kombinerer og aflønner produktionsfaktorer samt

²⁶ N.S.B.Grass (1947): "What is Capitalism in the Light of History?", i *Bulletin of the Business Historical Society*, 21, 79-120. Se p. 118.

modtager en restindkomst. For det andet er der en mere afgrænset entreprenør-funktion, der alene består i allokering af virksomhedens realkapital: "not an employer, because he is (exclusively) a capitalist". For det tredje er der den ikke personligt arbejdende risikobærer, der især forbindes med ejerskab af aktieselskaber. Endelig er der den i teoretisk forstand usynlige entreprenør, der ikke modtager nogen aflønning, jfr. f.eks. entreprenørbegrebet i Walras (1926).

Artiklen bærer præg af klassiske og neoklassiske tankegange og problemer. Edgeworths entreprenørdiskussion kan betegnes som en elaboration med udgangspunkt i den klassiske *capitalist entrepreneur* eller *owner/manager* under indtryk af fremkomsten af rent konkret de store aktieselskaber og teoretisk de neoklassiske marginalbetragtninger.

Edgeworth (1904) udtrykker implicit med sine fire definitioner, at klassikerne og Marshall ikke nåede en afklaring af entreprenørbegrebet, der er anvendelig ved analyse af aktieselskaber. Det, der derudover gør Edgeworth (1904) relevant i dag, er en afsluttende konstatering af, at de neoklassiske teorier om markeder må suppleres med en teori om det, vi i dag ville betegne som *institutioner*. Artiklen indeholder som eksempel herpå en diskussion af muligheden for fastlæggelse af arbejdstider og evt. lønsatser ved kollektive overenskomster frem for ved individuelle aftaler samt et tilløb til en analyse af forhandlingerne i denne forbindelse som en spilsituation.

12. Charles A. Tuttle (1927): "The Entrepreneur Function in Economic Literature" er et andet eksempel på et bidrag om entreprenørbegrebet, der demonstrerer vanskelighederne ved at nå til en forståelse af dette begrebs betydning. På baggrund af en fyldig teorihistorisk gennemgang af bidrag fra Turgot (1766), Adam Smith (1776) og Mill (1848) beklager Tuttle, at f.eks. Mangoldt (1855) og Clark (1907) udvider deres respektive entreprenørdefinitioner fra at omfatte ansvarlighed for driftsresultatet til en mere eller mindre omfattende ledelsesfunktion.

Det er Tutttles forslag, at entreprenørfunktionen defineres snævert som "simple business ownership", hvilket dog omfatter "the ultimate power of approving or vetoing proposals made by his staff ... [which is] obviously involved in the function of business ownership". Men dersom entreprenørbegrebet bruges som synonym for juridisk ejendomsret, jfr. Tuttle (1927), er det for mig svært at se begrebets selvstændige berettigelse.

13. I det 20. århundrede har et antal mindre kendte bidrag diskuteret entreprenøren som begreb i økonomisk organisationsteori, men uden at danne skole. Et eksempel på en diskussion med udgangspunkt i Marshall (1920) af entreprenørbegrebets betydning ved analyse af hierarkier er Frederick Harbison (1956): "Entrepreneurial Organization as a Factor in Economic Development", hvori det hedder: "The entrepreneur is in essence *an organization* which comprises all of the people required to perform entrepreneurial functions." og senere: "Organization is a more precise and meaningful concept than entrepreneurship."

Begrebet *organization* skal ifølge Harbison opfattes som en *association*, dvs. "the integrated aggregation of those persons", der udfører bestemte funktioner. Harbison tillægger som Marshall evnen til at opbygge hierarkier betydning: "*organization-building ability* is probably the most critical skill needed for industrial development on a large scale." Dette forsøg på at udvikle Marshalls betoning af betydningen af virksomheden som en organisation eller et hierarki er ikke blevet bemærket.

14. En artikel af James H. Strauss (1944): "The Entrepreneur: The Firm" udtrykker en opfattelse, der har ligheder med Harbison (1956). Her argumenteres der for at opfatte entreprenørbegrebet som et synonym for virksomheden. På baggrund af en teoriehistorisk og begrebsmæssig analyse og med en henvisning til Frank Knight (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit* flytter Strauss tyngden fra de centrale klassiske entreprenørfunktioner, kapitaleje og ledelse, til risikobæring. Men frem for at opfatte

the firm som entreprenørfunktionens medium, anbefaler Strauss, at entreprenøren ganske simpelt defineres som virksomheden, *the firm*.

Strauss diskuterer efterfølgende, hvorvidt virksomheden bør defineres som en *association* af personer eller alternativt som en abstrakt, selvstændig *accounting entity*. Strauss vælger i modsætning til Harbison (1956) at opfatte virksomheden som en *accounting entity*.

Når Strauss (1944) nævnes her, er det også på grund af artiklens diskussion af John R. Commons (1924): *Legal Foundations of Capitalism*, der opstiller en definition af *the firm* ved at udvide opfattelsen af *the firm* som en *association* med det antagelig sociologisk inspirerede begreb *collective will*.²⁷ Det bemærkelsesværdige ved Strauss (1944) er i denne forbindelse et tilløb til den form for økonomisk teoridannelse, hvor organisation og jura inddrages ved analysen af økonomiske problemer, og som ikke mindst Oliver E. Williamson har videreført.²⁸

Schumpeters bidrag

15. Den fornyede interesse for entreprenørbegrebet kan ikke mindst tilskrives en øget interesse for Joseph A. Schumpeter, der er den mest kendte økonom, der har analyseret sammenhængen mellem teknisk og økonomisk udvikling ved anvendelse af et entreprenørbegreb.²⁹

²⁷ Som bekendt anvender Emile Durkheim (1858-1917) begrebet *collective consciousness* i værket *The Rules of Sociological Method*. F.eks. Williamson lægger vægt på bidraget fra Commons (1924).

²⁸ Der tænkes her også på en række bidrag i tidsskrifter som f.eks. *Journal of Law and Economics* og *Journal of Law, Economics, and Organization*.

²⁹ Den øgede interesse for Schumpeters opfattelse af udvikling fremgår bl.a. af stiftelsen af såvel et *Schumpeter Society* som et tidsskrift, *Journal of Evolutionary Economics*.

Schumpeters bidrag er en konjunktur- og vækstteori begrundet med såvel økonomiske som historiske argumenter.³⁰ Visse dele af fremstillingen blev ændret, efterhånden som de enkelte værker udkom - bl.a. under hensyntagen til udviklingen i Sovjetunionen og fremkomsten af store koncerner - men den grundlæggende teori forblev uændret. Ifølge Schumpeter er det den tekniske udvikling, der som en underliggende variabel driver den økonomiske vækst, men via en række institutioner som entreprenøraktivitet, ejendomsret og private banker. Argumentationen er teoretisk i *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (1911) og den engelske udgave heraf *The Theory of Economic Development* (1934). I *Business Cycles* (1939) tilføjes empiriske analyser. I den sidste fremstilling, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (1942, 1950), fremsætter Schumpeter en vision om konsekvensen på langt sigt ved fremvæksten af store koncerner i markedsøkonomier.

16. I de følgende afsnit foretages en kort gennemgang af de for afhandlingen centrale dele af bidraget fra Joseph Schumpeter. Udgangspunktet for Schumpeters analyse af økonomisk udvikling er en Walras-ligevægt, som Schumpeter (1934) betegner som *the cirkular flow*. Som i Walras (1926) er der i ligevægt ingen synlig entreprenørfunktion, ligesom selve bevægelsen mod ligevægt ikke analyseres.³¹ Alle opgaver i the cirkular flow betragtes som rutine.

Ligevægten påvirkes hverken af ændringer i forbrugernes smag eller mængden af produktionsfaktorer, men derimod ved realisering af *new combinations* dvs. ændrede

³⁰ Schumpeter anvender på samme måde som Karl Marx analyse af historisk udvikling i sin argumentation: "Economic development is so far simply the object of economic history, which in turn is merely a part of universal history, only separated from the rest for purposes of exposition". (Schumpeter, 1934, p. 58).

³¹ Schumpeter (1934) p. 45f. og (1939) p. 40. Schumpeter anså Walras for at være "the greatest of all economists" (Schumpeter, 1954, p. 827). Et teoriehistorisk interessant spørgsmål er, hvorfra Schumpeter har hentet inspiration til sit entreprenørbegreb. Efter læsning af såvel Schumpeter (1934, 1939) som det teoriehistoriske værk Schumpeter (1954) har Schumpeters bidrag efter min vurdering forbindelse til bl.a. såvel Carl Mengers teori om omvejsproduktion som Léon Walras' *equilibrium*.

metoder til produktion og markedsføring af goder. Denne tredje kategori, der begrundes økonomisk vækst, er omfattende: Markedsføring af nye varer, åbning af nye markeder, indførelse af nye organisationsformer eller nye processer i produktionen eller anvendelse af nye råvarer.³² I specielt Schumpeter (1939) beskrives *new combinations* også som ændringer af produktionsfunktionen eller *innovations*.

F.eks. Clark begrundes i *The Distribution of Wealth* (1899) alene dynamik med *inventions*.³³ Først Schumpeter sonderer mellem begreberne *inventions* og *innovations* ved forklaring af dynamik. Under såvel høj- som lavkonjunkturer udvikles stadig tekniske muligheder, *inventions*. Men det er først nær ligevægt, hvor de økonomiske muligheder er mere forudsigelige, bliver de tekniske muligheder realiseret som innovationer af personer med udtalt vision og handlekraft. Schumpeter fremhæver, at innovationer tager tid og kræver betydelige investeringer. Antagelsen af, at innovationerne ikke kan fremkomme ved marginale udvidelser, begrundes formuleringen om nye produktionsfunktioner. Schumpeter tydeliggør sin opfattelse ved i senere udgaver af Schumpeter (1934) at tilføje følgende billede i en fodnote: "Add successively as many mail coaches as you please, you will never get a railway thereby."³⁴

Innovationer gennemføres principielt af nye virksomheder med nye ledere, der betegnes *entrepreneurs*.³⁵ Entreprenørernes initiativ implicerer gevinstmuligheder for flere personer, hvilket forårsager et konjunkturopsving. Opgangskonjunktoren

³² Se Schumpeter (1934) p. 66 for en uddybning.

³³ Se f.eks. Clark (1899) *Chapter XXV*.

³⁴ Schumpeter (1934, reprint 1978) p. 64.

³⁵ Schumpeter (1934, p. 74): "The carrying out of new combinations we call 'enterprise'; the individuals whose function it is to carry them out we call 'entrepreneurs.'" En analog definition i Schumpeter (1939, p. 102f.) knytter definitionen af entreprenører som personer til begrebet *innovations*.

medfører bl.a. prisstigninger og derved mindre forudsigelighed, hvilket kombineret med opgangskonjunktorens udtømmning af mulighederne for innovationer indebærer, at økonomien bevæger sig fra høj- mod lavkonjunktur.³⁶ Innovationer, dvs. nye produktionsfunktioner, skaber en ny Walras-ligevægt, som økonomien derefter bevæger sig imod med cykliske bevægelser. Innovationer indtræffer normalt, før end økonomien har endelig tilpasset sig ligevægt, derfor er en markedsøkonomi ifølge Schumpeter til stadighed underkastet konjunkturbevægelser.

17. Schumpeter (1934) betoner entreprenøren som bærer af en funktion. Det er kun under bestemte institutioner, at entreprenøren fremtræder som en person: "The 'entrepreneur' is merely the bearer of the *mechanism of change*".³⁷ Men entreprenørfunktionen giver ikke vækst i sig selv, da entreprenørfunktionen kun er formidler af en underliggende teknisk variabel. Men den økonomiske effekt af teknisk udvikling fremkommer via entreprenørfunktionen, og bl.a. derfor foregår økonomisk udvikling i bølger.

I Schumpeter (1934) fremstilles entreprenøren som den usædvanlige, banebrydende ener, der overvinder andres træghed og uvilje mod forandringer: "Innumerable resistances of social and political character work against it. ... [the entrepreneur] *has in him all that pertains to success under these circumstances* ... But he has also triumphed for others, blazed the trail and created a model for them which they can copy".³⁸ Schumpeters entreprenørbegreb er i visse sammenhænge et elitært begreb.

Andre steder i Schumpeters fremstilling forekommer det imidlertid, som om *entrepreneur* er en massebetegnelse: "Why do entrepreneurs appear, not continuously,

³⁶ Derudover indeholder Schumpeters konjunkturteori en række mekanismer af bl.a. finansiel art, der ikke skal beskrives her.

³⁷ Schumpeter (1934) p. 61.

³⁸ Schumpeter (1934) p. 133. Kursiv indsat her.

... but in *clusters*? Exclusively because the appearance of one or a few entrepreneurs facilitates the appearance of others, and these the appearance of more, in *ever-increasing numbers*.³⁹ I forbindelse med entreprenøren som en person er det således ikke ganske klart, om entreprenørbegrebet kun omfatter de få elitære, banebrydende enere, eller også de personer, der imiterer de første enere. Og i sidstnævnte tilfælde er det vanskeligt at sondre mellem entreprenører, der imiterer, og virksomhedsledere i "the circular flow", der ifølge Schumpeter bestemt ikke er entreprenører.⁴⁰

Entreprenøren styres ikke af marginale beslutninger, dvs. *Das Gesetz von Gossen*; men af erobringstrang og kreativitet dvs. en trang til at skabe sit eget kongerige.⁴¹ Schumpeter omtaler entreprenørens psyke som selvcentreret, men ikke hedonistisk. Nyttmaksimering er i Schumpeters bidrag ikke entreprenørers motiv til at etablere virksomheder. Maksimering er for Schumpeter begrænset til Walras' kredsløb, hvor en ligevægt bl.a. illustreres ved funktioner, der udtrykker marginal nytte. I

³⁹ Schumpeter (1934) p. 228. Kursiv indsat her.

⁴⁰ Se Schumpeter (1934) p. 74. I Schumpeter (1950) hedder det: "However, let us glance at that possibility, assuming, still more unrealistically, that methods of production have reached a state of perfection which does not admit of further improvement. A more or less stationary state would ensue. Capitalism, being essentially an evolutionary process, would become atrophic. There would be nothing left for entrepreneurs to do." p. 131.

⁴¹ Schumpeter (1934) p. 93. Det er ikke ualmindeligt, at artikler, hvori der anvendes et entreprenørbegreb, indeholder henvisninger til Schumpeter, der efterlader det indtryk, at de pågældende artikler anvender Schumpeters entreprenørbegreb. Trods henvisningerne til Schumpeter anvendes imidlertid ofte et entreprenørbegreb, der i større eller mindre udstrækning er forskelligt fra Schumpeters, uden at dette nævnes eller begrundes. Et eksempel er Wilhelm Krelle (1984): "Waves of Entrepreneurial Activity Induced by Transfer of Information and Valuation". Krelle formaliserer entreprenørværdier som den inverse værdi af en reel variabel, der udtrykker risikoaversion. Herved muliggøres opstilling af en model, der forklarer konjunkturbevægelser som forårsaget af skiftende holdninger. Formaliseringen sker imidlertid på bekostning af overensstemmelse med Schumpeters entreprenørbegreb, der ikke omfatter risikotagning. Hvis entreprenøren som person lider et tab, sker det ifølge Schumpeter (1934, 1939) ved udøvelsen af en kapitalistfunktion, ikke en entreprenørfunktion. Schumpeter (1934, p. 32) beskriver risiko som en omkostning, der bliver indregnet i salgsprisen. Se også Schumpeter (1934 p. 137), hvor det hedder "The entrepreneur is never the risk bearer." Se J.R.Elkjær (1988b): *Krelles formalisering af entreprenørbegrebet med udgangspunkt i Schumpeters bidrag*. Gult memo nr. 99. Økonomisk Institut ved Københavns Universitet. Se også Edward A. Carlin (1956): "Schumpeter's Constructed Type - The Entrepreneur", *Kyklos*, 9, 27-43.

Schumpeter (1911): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* fremhæves, at betydelige personers virksomhed ikke motiveres af ønsket om behovstilfredsstillelse, *Befriedigung* og arbejdsuvilje, *Arbeitsleid*. Dette syn fastholdes i hele Schumpeters produktion. Den industrielle udvikling er ifølge Schumpeter frembragt af "ganze Kerle" og ikke "Jammergestalten, die sich fortwährend ängstlich fragten, ob jede Anstrengung, der sie sich zu unterziehen hatten, auch einen ausreichenden Genussüberschuss versprechen..."⁴².

Formålet med Schumpeter (1942, 1950) er at argumentere for, at den kapitalistiske produktionsform af bestemte grunde vil tendere til at ødelægge sig selv. Fremkomsten af store koncerner gør udøverne af entreprenørfunktionen mindre synlige. I koncerner fremkommer innovationer i højere grad på baggrund af en professionel ledelses kalkulationer end ved en enkelt persons vision. Usynliggørelse og professionalisering af entreprenørrollen i det kommercielle hierarki er ifølge Schumpeter (1950) et skridt på en vej mod socialisme.

Begrebsmæssig afgrænsning

18. Den fornyede interesse for entreprenørbegrebet i økonomisk teori betragtes undertiden som initieret ikke alene af interessen for Schumpeter, men også af artiklerne af William J. Baumol et al. (1968): "The Entrepreneur" i *American Economic Review, Papers and Proceedings*. Mere generelt forbindes interessen for entreprenørbegrebet ligeledes ofte med bidrag af økonomer som Israel Kirzner og Mark Casson.

Som et led i denne interesse har antallet af titler centreret om *entrepreneurship* været stigende i de seneste årtier. Eksempelvis indeholder alle tre numre af *National-økonomisk Tidsskrift* fra 1990 i litteraturoversigterne under rubrikkerne "Almindelig

⁴² Citeret fra Mogens Boserup (1976): *Deres egne ord*, p. 269.

økonomisk teori" eller "Industripolitik m.v., teknologi" publikationer om *entrepreneurship*. Det samme gælder for *Journal of Economic Literature*. Ligeledes indeholder pensumbogen Ricketts (1987) et kapitel om "The Entrepreneur".

Der er imidlertid et forskelligt indhold i de i dag anvendte entreprenørbegreber.⁴³ F.eks. opfatter Kirzner entreprenørfunktionen som *alertness*, hvorimod Casson lægger vægt på den funktion at tage *judgemental decisions*. Andre økonomer forbinder som Schumpeter entreprenørbegrebet med *innovation*, mens andre igen lægger vægt på den af f.eks. *true uncertainty* forårsagede risiko, jfr. Frank Knight. Denne markante forskellighed er til dels et resultat af den teoriehistoriske udvikling, der er beskrevet ovenfor i dette kapitel.

Flere forskere lægger vægt på de vanskeligheder, der er affødt af forskellige opfattelser af entreprenørbegrebets betydning. Dette gælder bl.a. John Kjeldsen (1989): *Den internationale entrepreneurforskning i et teoretisk og metodemæssigt perspektiv*, hvori det i det sidste konkluderende afsnit hedder: "Erkendelsen af, at der er behov for en begrebsafklaring inden for entrepreneurforskningen, bliver således mere og mere udbredt".

Flertydighed af entreprenørbegrebet er én af årsagerne til, at visse økonomer benægter begrebets relevans. Andre økonomer når samme konklusion med andre argumenter. En skarpt formuleret, men efter min vurdering ikke tilstrækkelig dybtgående, kritik af entreprenørbegrebet som ikke anvendeligt ved økonomisk analyse findes i Demsetz (1983). Om f.eks. Schumpeters bidrag hedder det: "The entrepreneur's contribution to business fluctuations is tied to his greater ease of calculation when prices are stable, and to his optimism that inputs are a good buy at the bottom of a recession. It is difficult to find much more substance in the Schumpeterian entrepreneur." Demsetz'

⁴³ Se J.R.Elkjær (1988).

(1983) kritik af Kirzners entreprenørbegreb diskuteres kort i denne afhandlings *Kapitel II*, afsnit 9.

Fama (1980) hævder, at hverken *the entrepreneur* eller *the owner* er nødvendige begreber i økonomisk teori, da deres ydelser kan erhverves på markeder. Og i en del litteratur baseret på *rational expectations* beskrives, hvorledes forretningsrisiko kan kalkuleres på baggrund af markedsdata. Denne tankegang efterlader et stærkt begrænset rum til et entreprenørbegreb. Det er en del af formålet med denne afhandling at argumentere for det modsatte synspunkt, dvs. at entreprenørbegrebet har en berettigelse i økonomisk teori.

19. På grund af den teoriehistoriske udvikling er det efter min vurdering ikke er muligt at definere et markant, universelt entreprenørbegreb, der kan anvendes i enhver faglig disciplin. På grund af flerheden af betydninger må entreprenørbegreberne som en indledning klassificeres i relation til den teori og arbejdsmetode, hvori de anvendes. Forskellige fagområder og skoler kan på grund af forskelligheder både med hensyn til formål og metoder ikke med udbytte anvende et fælles, universelt entreprenørbegreb.⁴⁴

For det første må der foretages en opdeling med hensyn til, hvorvidt det analyserede objekt er en hel økonomi eller den enkelte virksomhed. Dette er nedenfor i *Skema 1-1* og *Skema 1-2* benævnt med termerne *economics* og *business*, som er valgt med henvisning til den opdeling i *Economics Department* og *Business Department*, der er almindelig ved f.eks. amerikanske universiteter.

For det andet må der skelnes mellem opfattelser, hvor entreprenøren er en person, og hvor entreprenøren er en funktion.

⁴⁴ Det følgende bygger på mit indlæg ved forskerseminaret "Entreprenørbegrebet i økonomisk og samfundsvidenskabelig teori" (20-21 november 1990).

Den tredje sontring ligger mellem teoretiske og empiriske bidrag. Forskellen mellem empiriske bidrag i "economics" og "business" er ofte foruden undersøgelsesernes formål et spørgsmål om størrelsen af den undersøgte population.

Hver af de i alt otte mulige kategorier er i *Skema 1-1* og *Skema 1-2* eksemplificeret med bidrag. De anførte entreprenørbegreber er i vid udstrækning komplementære og ikke alternativer. Dette indebærer, at de otte kategorier ikke behøver at udelukke hinanden, ligesom der findes bidrag, hvor der anvendes flere af de nævnte otte kategorier.

Skema 1-1: Kategorier af entreprenørbegreber i *economics*.

	Entreprenøren som en person	Entreprenøren som en funktion
Teori	Chamley, Kihlstrom & Laffont	Walras, Schumpeter, Coase, Estrup, Kirzner
Empiri	Vejrup Hansen (DS), Meyer	Mansfield, Hartman & Wheeler

20. Teoretiske entreprenøropfattelser i economics tillægger ofte hvert individ i en økonomi en ganske bestemt egenskab i en individuelt varierende grad, der ofte formuleres som et reelt tal på et defineret interval. Egenskaben kan f.eks. være "vision og handlekraft", jfr. Christophe Chamley (1983): "Entrepreneurial abilities and

liabilities in a model of self-selection", eller "risikoaversion", jfr. Richard E. Kihlstrom & Jean-Jacques Laffont (1979): "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion". Disse to bidrag diskuteres i *Kapitel VIII*.

Andre teoretiske bidrag, hvor entreprenøren eksplicit ikke er et individ, men en funktion, er Walras (1926), Schumpeter (1934), Coase (1937), Estrup (1977) og Kirzner (1973). Walras' og Schumpeters entreprenøropfattelser fremgår af hhv. afsnit 3 og afsnit 16 ovenfor. De tre sidstnævnte bidrags entreprenøropfattelser vil blive inddraget i de efterfølgende kapitler.

Et dansk empirisk arbejde, der udføres af Danmarks Statistik, er beskrevet i Per Vejrup Hansen, Ruth Emerek & Søren Leth-Sørensen (1991): *IDA - en integreret database for arbejdsmarkedsforskning*. Projektet omfatter oprettelse af databasen "IDA", der muliggør f.eks. analyse af en population af virksomheder over tid ved hjælp af person- og virksomhedsnumre. Herved undgås bl.a. den ulempe, der knytter sig til momsregisteret, hvor omdannelse af en virksomhed fra f.eks. enkeltmands-virksomhed til selskab uanset strukturel og fysisk kontinuitet registreres som nedlæggelse af én virksomhed og oprettelse af en ny virksomhed. En anden form for empirisk arbejde er Bruce D. Meyer (1990): *Why Are There So Few Black Entrepreneurs?*, der indeholder en undersøgelse af sammenhængen mellem etnisk oprindelse og tilbøjeligheden til at etablere selvstændig virksomhed.

Empirisk innovationsforskning med udgangspunkt i bl.a. Schumpeter er foretaget af Edwin Mansfield (1963): "Intrafirm Rates of Diffusion of an Innovation", der senere er fulgt op af Edwin Mansfield (1983): "Entrepreneurship and Management of Innovation". Et andet eksempel er R.S. Hartman & D.R. Wheeler (1979): "Schumpeterian Waves of Innovation and Infrastructure Development in Great Britain and the United States: the Kondratieff Cycle Revisited".

Skema 1-2: Kategorier af entreprenørbegreber i *business*.

	Entreprenøren som en person	Entreprenøren som en funktion
Teori	McClelland	Stevenson & Harmeling
Empiri	Gilad et al., Groes	Herlau & Tetzschner

21. Klassikeren i den teoretisk og psykologisk betonedede entreprenørforskning er David C. McClelland (1961): *The Achieving Society*, der fremhæver betydningen af "the need to achieve" som entreprenøregenskab. En vanskelighed ved bidrag af denne art er, at det er vanskeligt at skelne ønskværdige egenskaber hos en entreprenør fra ønskværdige egenskaber i almindelighed.⁴⁵

I en række arbejdsrapporter fra *Harvard Business School* har Howard H. Stevenson argumenteret for betydningen af, at der udarbejdes en erhvervsøkonomisk teori med en markant funktionel entreprenør-opfattelse. Dette gælder f.eks. Howard H. Stevenson & Susan Harmeling (1989): *Entrepreneurial Management's Need For a More "Chaotic" Theory*.

⁴⁵ Bl.a. McClellands bidrag er behandlet i et studiekredsoplæg fra studiekredsen "Entreprenørbegrebet i økonomisk teori", som jeg udbød ved Økonomisk Institut i foråret 1988.

Nogle efter min vurdering interessante empiriske undersøgelser af entreprenører som personer findes i Nils Groes (1973): *Finansieringsmønstre i Industrien* og Benjamin Gilad, S. Kaish & J. Ronen (1988): *The Entrepreneurial Way with Information*.

Det ligeledes danske "LOKE"-projekt har bl.a. til formål at kortlægge entreprenør-begrebet som en funktion i et lokalsamfund. Projektet og dets arbejdsmetoder er beskrevet i Henrik Herlau & Helge Tetzschner (1990): *Danske iværksættere - model 2: Innovation, netværksopbygning og projektledelse*.

Bemærk, at der inden for hver af de otte kategorier igen findes flere betydninger af entreprenørbegrebet. Med hensyn til økonomisk teori har Walras, Schumpeter, Coase, Estrup og Kirzner forskellige entreprenør-opfattelser. De forskellige entreprenør-opfattelser er dog i vid udstrækning komplementære eller delvist indeholdt i hverandre.

Ud over de her nævnte kategorier anvendes der entreprenørbegreber i tværvide-skabelige discipliner som f.eks. økonomisk historie. Et eksempel findes hos Birgit Thomsen (1980), hvor et af kapitlerne hedder: "Entreprenøren og forskningen". Der anvendes ligeledes entreprenørbegreber i f.eks. antropologi, hvilket imidlertid falder uden for denne afhandlings rammer.⁴⁶

22. Formålet med de følgende kapitler er som nævnt at definere og anvende et teoretisk entreprenørbegreb i en økonomi med institutionerne *marked* og *hierarki*, og hvori der foregår en teknisk udvikling. Entreprenøren vil i denne afhandling som hovedregel blive opfattet som et teoretisk, funktionelt begreb; i diskussionen vil der dog lejlighedsvis blive inddraget bidrag fra flere af de nævnte otte kategorier i

⁴⁶ Se f.eks. Frederik Barth (Ed.)(1963): *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*. Årbog for Universitetet i Bergen.

skemaerne. Der vil under diskussionen også blive inddraget bidrag af f.eks. Williamson og Holmstrom, der ikke indeholder et markant entreprenørbegreb.

Marked og hierarki

23. *Markedet* opfattes i de følgende kapitler med udgangspunkt i østrigsk teori, Estrup og Schumpeter som en proces. Det er bl.a. formålet med *Kapitel II* at vise, hvorledes Kirzners entreprenøropfattelse kan indeholde bidragene fra såvel Estrup som Schumpeter. Derimod er Estrups og Schumpeters entreprenøropfattelser forskellige, men ikke indbyrdes inkonsistente. Analysen af markedsprocesser suppleres i afhandlingen med en analyse af hierarkiske processer.

Dette er i oversigtsform vist i *Skema 1-3* nedenfor. De i skemaet nævnte økonomers bidrag inddrages alle i afhandlingen, jfr. indholdsfortegnelsen.

Skema 1-3: Konsekvenser af entreprenørfunktionen eksemplificeret ved tendenser i centrale dele af udvalgte bidrag.

Markedsprocesser - Kirzner	
Arbitrage, ligevægtstendens <i>Estrup</i>	Innovation, uligevægtstendens <i>Schumpeter</i>

Hierarkiske processer - Coase	
Hierarkier fremmes <i>Williamson</i>	Hierarkier hæmmes <i>Holmstrom</i>

Analysen af hierarkier i *Kapitel III* tager bl.a. udgangspunkt i bidraget fra Ronald H. Coase (1937): "The Nature of the Firm". Coase (1937) rejser spørgsmålet om, hvorfor der i en markedsøkonomi både findes virksomheder og markeder. Spørgsmålet besvares af Coase med henvisning til transaktionsomkostninger og aftagende marginalafkast, herunder aftagende skalaafkast af entreprenørfunktionen. Som forklaring på hierarkier som institutioner vil f.eks. også bidragene fra Williamson og senere Holmstrom blive inddraget. Min tese er som nævnt, at en moderne markedsøkonomi er kendetegnet ved faktorer, der *fremmer* hierarkiers vækst, såvel som faktorer der *hæmmer* hierarkiers vækst. Det vises herunder i de efterfølgende kapitler, at hierarkiet - ligesom markedet - er en institution med *high powered incentives*.

Den første opgave er at diskutere og nå til en forståelse af entreprenørbegrebet på et marked.