SAMMENFATNING

1. Generelt har det været et formål med udarbejdelse af denne afhandling at analysere visse udvalgte faktorer, der ofte udelades i økonomiske fremstillinger; men som alligevel efter min vurdering er af betydning. Mere specifikt var det formålet at definere et *entreprenørbegreb* og anvende dette som et forklarende element i en analyse af en økonomi med *teknisk udvikling* samt institutionerne *marked*, *hierarki* og en *eksogen* offentlig sektor.

Formålet med afhandlingen har ikke mindst været at vise, hvorledes et entreprenørbegreb kan anvendes i en diskussion af udvalgte faktorer, der henholdsvis *fremmer* og *hæmmer* hierarkiers vækst i en markedsøkonomi. Afhandlingens tese er, at der i en virksomhed i en markedsøkonomi med teknologisk udvikling findes en form for ligevægt mellem faktorer, der *fremmer* hierarkiets vækst på den ene side, og på den anden side faktorer der *hæmmer* hierarkiets vækst.

2. Som beskrevet i *Kapitel I* har entreprenørbegrebet med sikkerhed været anvendt i økonomisk teori siden udgivelsen af Cantillons *Essai* i 1755, men gled i baggrunden som en konsekvens af de neoklassiske teorier. I den franske tradition ignoreredes begrebet *entrepreneur*, fordi Walras efter at have defineret *l'entrepreneur* som en af

økonomiens fire funktioner undlod at lade denne funktion indgå i den videre formalisering. Selve den matematiske formalisering, som Walras valgte, har haft en styrende indflydelse på den senere teoriudvikling. De engelske klassikere omtalte entreprenøren i verbale fremstillinger; men manglede en terminologi der var egnet til at bære en tradition. F.eks. Marshalls analyse af hierarkier, ved anvendelse af et begrebsapparat der oprindelig blev udviklet med henblik på opstilling af fordelings- og værditeori, har ikke dannet skole. Et af problemerne er, at det er vanskeligt funktionelt at adskille management fra labour.

Entreprenørbegrebet anvendes i dag med et antal markant forskellige betydninger i forbindelse med f.eks. innovation, bæring af risiko, ledelse og årvågenhed. En anvendelse af entreprenørbegrebet forudsætter derfor som udgangspunkt en erkendelse af den teori og arbejdsmetode, indenfor hvilken det anvendes. Den indledende inddeling, som er foreslået her, indebærer en opdeling i otte kategorier alt efter, om entreprenørbegrebet anvendes henholdsvis i economics eller business, teoretisk eller empirisk og om en person eller en funktion. De angivne kategorier er i et vist omfang komplementære.

Som det blev påvist i *Kapitel II*, kan bidragene fra Estrup og Schumpeter betragtes som komplementære og konsistente inden for rammen af østrigsk teori. Schumpeter lægger vægt på entreprenøren ved forklaring af uligevægtskabende innovation, hvorimod Estrup betragter entreprenøren som en ligevægtskabende "dealer". For at forstå Schumpeters entreprenørbegreb er det relevant at erkende, at Schumpeter definerer sit entreprenørbegreb som en væsentlig del af argumentationen for sin konjunktur- og vækstteori.

I *Kapitel III* om hierarkier blev bl.a. påvist en teorihistorisk linie: Marshall - Coase - Williamson. Det blev endvidere nævnt, at Williamsons karakteristik af markedet under anvendelse af begrebet *high powered incentives*, ligesom markedsopfattelsen i

bidraget fra Coase, er konsistent både med den østrigske beskrivelse og Holmstroms opfattelse. For at forstå især amerikanske teorier om transaktionsomkostninger kan det være relevant at gøre sig klart, at i USA er retsvæsenet anderledes og retsomkostningerne højere, end tilfældet er f.eks. i Danmark.

Det blev nævnt i *Kapitel IV*, at økonomer ikke uden betænkelighed bør anvende biologiske metaforer. Det blev som eksempel påvist, hvorledes Marshall svækkede sine økonomiske teser ved at knytte dem til en biologisk teori. Som det fremgik, er Marshalls opfattelse præget af, at biologer endnu ikke havde kendskab til den genetisk baserede lære om arvelighed.

3. Entreprenøren - på et marked og i et hierarki - blev defineret i *Kapitel V* som en funktion, som indebærer en proces med komplementær anvendelse af *vigilance* (alertness, jfr. Kirzner), *jugement* (judgement, jfr. Casson) og under adfærdsantagelsen *satisfiering* (satisficing, jfr. Simon). Det er dog i en konkret situation ikke nødvendigvis muligt at afgøre, hvilke personer eller roller som udøver entreprenørfunktionen. Det er selve udøvelsen af vigilance og jugement under satisfiering, der er entreprenøren.

Efterfølgende blev der i *Kapitel V* opstillet en model til illustration af, hvorledes teknisk udvikling omsættes til økonomisk aktivitet via en entreprenørfunktion. Modellen illustrerer samspillet mellem eksogen grundforskning, F & U, entreprenøraktivitet og produktion. I modellen er entreprenørfunktionen ikke usynlig i ligevægt. Væsentlige resultater er, at en industri uden F & U kan ikke præstere vedvarende vækst. En aftagende grundforskning vil få industriens F & U, produktion og entreprenøraktivitet til at aftage. Det fremgik endvidere af modellen, at økonomiens stabilitetsegenskaber øges, dersom grundforskningen er stor i relation til industriens F & U. Det fremmer ligeledes stabiliteten, dersom industriens F & U over kun få perioder tilpasser sig grundforskningens resultater.

Den definerede entreprenørfunktion kan endvidere indgå i en dynamisk analyse af faktorer, der *fremmer* hierarkiers vækst. I *Kapitel VI* blev der henvist til en konkret undersøgelse af virksomheder under vækst. Resultaterne var bemærkelsesværdigt kongruente med den definerede entreprenørfunktion. I samme kapitel blev der argumenteret for, at hierarkier kan have fordele ved forhandlingsprocesser. Der blev endelig - som et supplement til Williamsons bidrag - opstillet en model til illustration af, at incitamentstrukturen i et hierarki stimulerer vækst. Afhandlingens selvstændige bidrag er i denne forbindelse, at et hierarki er en *governance structure*, der - ligesom et marked - kan karakteriseres ved stærke ex ante incitamenter.

De to næste kapitler indeholdt en diskussion af udvalgte årsager til - blandt mange mulige - at hierarkiers vækst *hæmmes*. I *Kapitel VII* blev der argumenteret for, hvorledes der i hierarkier er en tendens til at opretholde de strategier, der dannes under de første faser efter etableringen. Ændring af et hierarkis institutioner og rutiner afhænger bl.a. af entreprenørfunktionens mulighed for at overvinde strategiske barrierer i form af institutionel træghed under begrænset rationalitet. Dette har uddannelsespolitiske implikationer. Af betydning er ligeledes ydre faktorer og opmærksomhed på betydningen af ledelsesmæssig succession. Væsentlige årsager til hierarkiers tilbagegang eller opløsning er omskiftelser, som ikke er forenelige med hierarkiets institutioner, idet tilpasningen i et hierarki ofte vil foregå trægere end ændringerne i markedernes muligheder.

Af *Kapitel VIII* fremgik, at analyse af innovation under markedsbetinget risiko vinder ved en bredere tilgang end fordelingen af forskellige personlige egenskaber i en population. I forbindelse med innovation indebærer markedets risici ligeledes en tendens til, at hierarkiers vækst hæmmes, idet det kan være vanskeligere at give tilstrækkelige incitamenter for innovation i samme organisation end i to adskilte organisationer.

Min konklusion - der harmonerer med den østrigske opfattelse af markedet som en proces, hvorunder erfaringer dannes - er, at det tager et tidsrum at erfare, om et bestemt koncept er rentabelt. Både hierarkiske og finansielle institutioner indebærer en tendens til, at projekter med kort tidshorisont foretrækkes. Samtidig er der en begrænsning på antallet af risikobetonede innovationer, som en virksomhed har finansiel og entreprenørmæssig kapacitet til at engagere sig i. Både den tekniske udvikling og markedets processer implicerer således en tendens til at frembringe flere gevinstmuligheder, end de eksisterende hierarkier kan overkomme alene.

I forbindelse med innovation er det opgaven ved udøvelse af entreprenørfunktionen at anvende en metodik, hvorved såvel fejlvurdering som konsekvenserne af fejlvurdering begrænses. Ved anvendelse af det definerede entreprenørbegreb blev det som driftsøkonomisk delkonklusion proponeret, at en innovation opdeles i faser. Derudover begrunder hensynet til såvel samfundsøkonomisk vækst som eksterne effekter et behov for, at innovation stimuleres. Dette kan ske ved udvikling af mekanismer, der på én gang minimerer og tolererer fejltagelser under vurdering af de relevante eksterne effekter. I forlængelse af modellen fra *Kapitel V* blev der i grundtræk angivet en innovations- og miljøpolitik med dette formål.

4. Modellen sidst i *Kapitel VI* er i *Appendiks* sammenholdt med data fra regnskaber aflagt efter Årsregnskabsloven. Anvendelse af data fra årsregnskaber berører en række mere dybtgående problemer ved de gældende regnskabs- og vurderingskonventioner. Afhandlingens selvstændige bidrag er, at den stokastik, der for den eksterne regnskabslæser er knyttet til årsregnskaber og vurderingsmetoder, kan imødegås ved aggregering. Det er interessant, at aggregering inden for ensartede vækstkategorier giver markante resultater.